

TANK STOP

Das efit-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 01 | 2018



TITELTHEMA

Voll besetzte Runde beim
ROUNDTABLE

INDUSTRIEPARTNER

Besorgniserregende Situation
im Tankstellenmittelstand

INSIDE

Wohnen in denkmal-
geschützter Tankstelle

FRÜHLING

ZUM VERNASCHEN

NEU

JETZT BESTELLEN

Das Frühlingsplakat
2018 ist da.

Zu finden unter
www.eft-service.de/shop

SÜSSES HIER IM SHOP

frei und fair – Ihre freie Tankstelle

Editorial

www.tankstop-magazin.de



Mit Volldampf ins neue Jahr

2018 startet die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen mit ihrem ROUNDTABLE, dem Wirtschaftsdialog für den Tankstellen-Mittelstand, bereits ins vierte Jahr. Eine Erfolgsstory auf der Überholspur. Die TANKSTOP-Redaktion hat einen Zwischenstopp eingelegt. Lesen Sie hier vom spannenden Treffen der „Wirtschaftsweisen“.

Lassen Sie eigentlich von Ihrem Steuerberater regelmäßig eine branchenspezifische BWA für Ihre Station anfertigen? Nein? Dann scheint Ihre Tankstelle bestens zu laufen, Margen und Gewinne sind optimal austariert, das Potential zu 100 Prozent ausgeschöpft. Gratulation! – Leider sieht die Realität an den meisten Tankstellen anders aus. In unserem Artikel „Besorgniserregende Situation im Tankstellen-Mittelstand“ beleuchten wir den Hintergrund und zeigen Lösungen auf, wie mindestens 10000 Euro per anno mehr Gewinn entstehen kann.

Empfinden sorgen können. Wie das geht, lesen Sie in den Artikeln „Musik kann Vertrauen und Seriosität stärken“ und „Sinnliche Verführung in Tankstellen“.

Apropos Shop, wie gehen Sie mit der Menge an Bargeld in Ihrer Kasse um? Und wie schützen Sie Ihre Station vor Kabelbrand? Tipps hierzu und noch viel mehr lesen Sie in der aktuellen Ausgabe des TANKSTOP.

Eine informative Lektüre wünscht Ihnen

Bernd Scheiperpeter

Was gibt es Neues für Shop und Bistro? Einiges. Zum Beispiel die erste Frauentankstelle in Deutschland. Oder wie Sie mit Musik und guten Düften bei Ihren Tankkunden für ein wohlfiges

Bildnachweis:

Editorial, Seite 44 – 45: Birgit Limbach;
Seite 6 – 9: Julia Pater;
Seite 14: DVFG / Fotolia - picturemaker01,
DVFG / Elian Kars - EggHead Photography;
Seite 16 – 17: Michael Bause;
Seite 18 – 19: Holger Münch;
Seite 49: fotolia.de - photocrew;
Seite 52: shutterstock.de - tfrisch99;
Seite 55: fotolia.de - chones



Seite 6 – 9 | Voll besetzte Runde beim ROUNDTABLE



Seite 14 | Autogas 2017 klar im Aufwind



Seite 24 | Tollkühn Shop-Partner GmbH



Seite 38 – 39 | Kaufkräftig aber vernachlässigt:
Zielgruppe Frauen an Tankstellen

Impressum

Jahrgang 6

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 2018

Erscheinungsweise

6 x jährlich

Layout und Satz

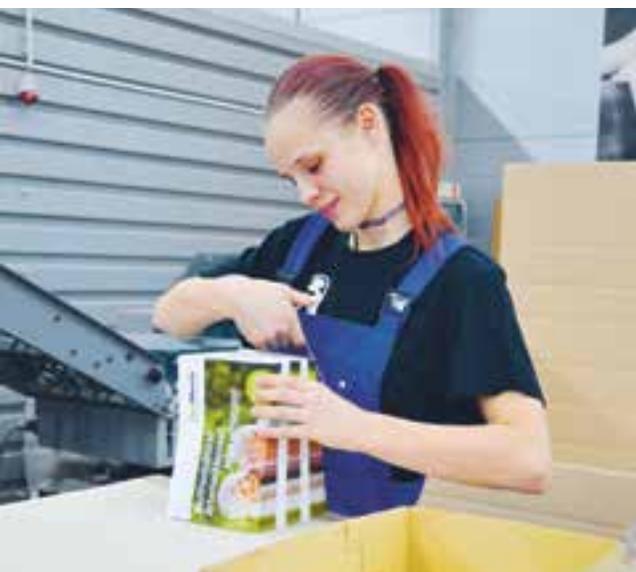
Kopfstrom GmbH, Bonn
www.kopfstrom.de

Druck

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



Seite 16 – 17 | Wohnen in denkmalgeschützter Tankstelle



Seite 44 – 45 | Wie entsteht der TANKSTOP?

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

- » Voll besetzte Runde beim ROUNDTABLE 6

INDUSTRIEPARTNER

- » CONTAX: Besorgniserregende Situation im Tankstellenmittelstand 10
- GUNNEBO: Optimierungschancen im Cashhandling nutzen 12
- Autogas 2017 klar im Aufwind 14

TANKWORT

- Kaufkräftig aber vernachlässigt: Zielgruppe Frauen an Tankstellen 38
- UTA bietet neue Maut-Lösung mit größtmöglicher Abdeckung in Europa an 40
- Winter Convenience Forum 2018 42

PORTRAIT

- Wie entsteht der TANKSTOP? 44

LEADERBOARD

- eft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station 28

IHR GUTES RECHT

- Allgemeine Urlaubsregelung und Brückentage in 2018 47

INSIDE

- » Wohnen in denkmalgeschützter Tankstelle 16
- Brandgefahren an elektrischen Anlagen 18
- Musik kann Vertrauen und Seriosität stärken 20

SHOPNEWS

- LEKKERLAND: Messe geht auch bequem und einfach 22
- TÖLLKÜHN: Tollkühn Shop-Partner GmbH 24
- WMF: WMF weist den Weg für das Kaffee-Business 4.0 26
- MCS: Mehr Impulskäufe in der Kassenzone 34
- Sinnliche Verführung in Tankstellen 36

BRÜCKS PRAXISTIPP

- Orakel 2018: Zukunft und Planung von Tankstellen 46

REGULARIEN

- Der Tankwart informiert 43
- Ihre Meinung zählt / Leserbrief / Ihre Kleinanzeige 19
- Zwischenstopp 37
- bft-akademie – Seminare und Termine 2018 51
- Facebook Facts 49

AKTIONEN

- Lampen an! 48
- Warme Winter-Wendeweste für Damen 48
- Kleb Dir eines 49

JETZT IM SHOP

- Flagge zeigen 50

TERMINE

- Termine – Schulungen – Weiterbildungen 52

KURZ VOR SCHLUSS

- Kreuzworträtsel 54

Voll besetzte Runde beim ROUNDTABLE

Wirtschaftsdialog für die Tankstellen- Branche auch in 2018 fix

Seit nunmehr drei Jahren veranstaltet die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) erfolgreich den ROUNDTABLE – den Wirtschaftsdialog für den Tankstellen-Mittelstand. Bei sechs Treffen über das Jahr und die Republik verteilt bekommen Tankstellenbetreiber, -pächter und bft-Mitglieder die Möglichkeit, sich im kleinen Kreis auf Augenhöhe auszutauschen, Informationen einzuholen oder Sorgen und Nöte zu besprechen. Nebenbei profitieren sie von Vorträgen ausgewählter Industriepartner und Dienstleister. „Wir wollen jedoch keine Verkaufsveranstaltung durchführen, sondern ganz konkret den Austausch auch zwischen den Betreibern und der Industrie fördern – neutral und unverbindlich“, betont eft-Vertriebsleiter Harald Wilhelm, der die kostenfreien Branchentreffen organisiert. „Zu jeder Veranstaltung laden wir eine bunte Mischung an Einzel- und Mehrfachbetreibern ein. Jeder soll die Chance haben, von dem Branchendialog zu profitieren.“ Auch in 2018 hält die eft an ihrem Erfolgskonzept fest und lädt ausgewählte Tankstellenunternehmer im Laufe des Jahres zu sechs Terminen ein.

◆ eft / JP





**Reinhild Rüter,
Karl Rüter Tankstellen GmbH:**

„Mein Mann und ich sind zum ersten Mal beim ROUNDTABLE dabei und freuen uns über die Einladung. Der Kontakt zu und Austausch mit Kollegen ist für uns unheimlich wichtig. Wir sitzen ja alle im selben Boot und können uns so gegenseitig unterstützen.“

**Julian Behrendt,
Tank- und Waschkpunkt Winterborn:**

„Die Themen, die bei dem ROUNDTABLE vorgestellt und besprochen wurden, beschäftigen mich im Alltag. Diese mit Kollegen/innen und Experten zu vertiefen und zu diskutieren, hat mir sehr geholfen und so haben sich einige Fragen geklärt.“

**Klaus Miebach,
bft Service-Station Gebr. Miebach GmbH:**

„Ich werde wiederkommen!“



Impressionen zum Rückblick
auf der nächsten Seite. →





Rückblick: Sechster ROUNDTABLE 2017 bei der BMV Mineralölvertriebs GmbH ein voller Erfolg

Jochen Vieler (l.), Geschäftsführer der BMV Mineralölvertriebs GmbH, begrüßte die Teilnehmer und Referenten im Unternehmenssitz in Iserlohn. ebt-Vertriebsleiter Harald Wilhelm moderierte das Treffen im kleinen Kreis.



Christian Leu von Tokheim ging auf die Entwicklung der E-Mobilität aus Sicht eines Dienstleisters ein. Das Thema wurde anschließend breit diskutiert. Teilnehmer und Referenten stimmten überein, dass derzeit – wenn überhaupt – die Anmietung einer Ladesäule sinnvoller erscheint als der Kauf. Versäumen dürfen Tankstellenbetreiber das Thema allerdings in keinem Fall, warnte Christian Leu.



Stellvertretend für die Deutsche Post legte Wladislaw Kristel den Teilnehmern die Vorteile eines DHL Paketshops sowie von Post-Artikeln in der Tankstelle nahe. Anwesende Tankstellenbetreiber, die bereits einen Paketshop in ihrer Station betreiben, zeigten sich optimistisch und berichteten von wenig Aufwand und dem einfachen Gewinnen neuer Kunden.



Was wird bei einer Betriebsprüfung eigentlich genau unter die Lupe genommen? Und wie verhalte ich mich richtig? Antworten auf diese Fragen gab der Betriebswirt und Steuerberater Markus Stille von Contax. Vor allem aber hob er die Wichtigkeit einer sauberen Kassenführung hervor: „Je gründlicher Sie das machen, desto besser kommen Sie durch die Prüfung.“



Unter dem Credo „Die Welt ist online“ gab Joachim Helfer der Firma *advantago* einen Einblick in die Online-Möglichkeiten für Tankstellen-Betreiber. Als elementar betonte er die Hinterlegung der korrekten Kontaktdaten und Öffnungszeiten von Tankstellen im Internet. Dabei überraschte er die anwesenden Betreiber mit vielen unbekanntem und oftmals falschen Einträgen ihrer Stationen im Word Wide Web.

„Digital“ lautete auch das Stichwort bei Peter Wiedemann (r.) und Angelo Serratrice von Schollmeier Autofunk. Als Telekommunikationsdienstleister arbeiten sie direkt mit Firmen wie der Telekom, Telefonica oder Vodafone zusammen und fungieren als Schnittstelle zwischen diesen und dem Kunden. Der Vorteil: Egal ob Mobilfunk, Festnetz oder Navigation von unterschiedlichen Anbietern, der Kunde hat nur einen Ansprechpartner.

Diskutierten, lachten und tauschten sich aus – die anwesenden Tankstellenbetreiber und Vertreter der Industrie nahmen rege am *eft*-Wirtschaftsdialog *ROUNDTABLE* bei der *BMV Mineralölvertriebs GmbH* teil.

Anzeige

Potentialanalyse Tankstelle

über € 10.000 Gewinn
p.a. möglich

Heben Sie jetzt
brachliegendes
Potential an Ihrer Station



Wir beraten Sie:

- unabhängig und neutral
- professionelle Potentialanalyse
- branchenspezifische BWA
- Betrachtung der Warenwirtschaft
- Kontrolle von Margen und Beständen
- Erstellen zielführender Maßnahmen

eft einkaufsgesellschaft
freier tankstellen

bft

Nehmen Sie Kontakt auf:

www.eft-service.de

Tel. 0228 – 910 290



„Ziel des bft-Beratungskonzeptes ist die nachhaltige Verbesserung und Stabilisierung von Umsatz und Gewinn an freien Tankstellen“, Markus Stille, Diplom Kaufmann.

Wer mit seiner Tankstelle nicht nur ein so gerade eben auskömmliches Dasein fristen möchte, sondern trotz teilweise kleiner Margen ordentlich Gewinne abschöpfen will, braucht eine monatliche betriebswirtschaftliche Auswertung, und zwar eine branchenspezifische BWA. Nur durch das regelmäßige Erstellen dieser Auswertung lassen sich große, brachliegende Potentiale erkennen und heben.

Gerade aber im Tankstellenmittelstand scheint die Bedeutung einer branchenspezifischen BWA vielen Pächtern und Betreibern nicht klar zu sein. Dies stellt der Steuerberater und Diplom-Kaufmann Markus Stille immer wieder bei seinen Mandantenterminen im ganzen Bundesgebiet fest. Seit 16 Jahren ist Stille auf die Mineralölbranche fokussiert und gilt als ausgewiesener Fachmann seiner Zunft.

„Die monatliche BWA des Steuerberaters sollte nicht nur der korrekten Abführung der Umsatzsteuer dienen“, so Stille. „Diese nicht auf die Branche abgestimmten Standard-BWAs stellen überhaupt keine Entscheidungsgrundlage für den Pächter oder Betreiber dar.“ Bei vielen fehlt der spezielle Blick auf die einzelnen Warengruppen und somit auch auf die speziellen Margen und Bestände. Entscheidende Kontrollen und wichtige Informationen sind somit für den Unternehmer nicht möglich. Als Basis muss eine saubere Kassenführung und Warenwirtschaft erstellt und diese regelmäßig mit der BWA abgestimmt werden.

„Es ist keine Seltenheit, dass ich schon bei einem ersten Blick in die Bücher ein verschontes Potential von 10000 Euro und mehr entdecke“, offenbart der Fachmann. Vor diesem Hintergrund hat der Bundesverband Freier Tankstellen (bft) in Zusammenarbeit mit der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) und dem Branchenfachmann Stille ein Beratungskonzept für den Tankstellen-Mittelstand entwickelt. In diesem Programm werden bei interessierten Stationären Potentiale in allen Unternehmensbereichen ermittelt und mit zielführenden Maßnahmen geborgen. „Es ist nicht ein großer Hebel, den es gilt umzulegen. Es sind viele kleinere Schrauben, an denen wir gemeinsam erfolgreich drehen.“

Besorgniserregende Situation im Tankstellenmittelstand

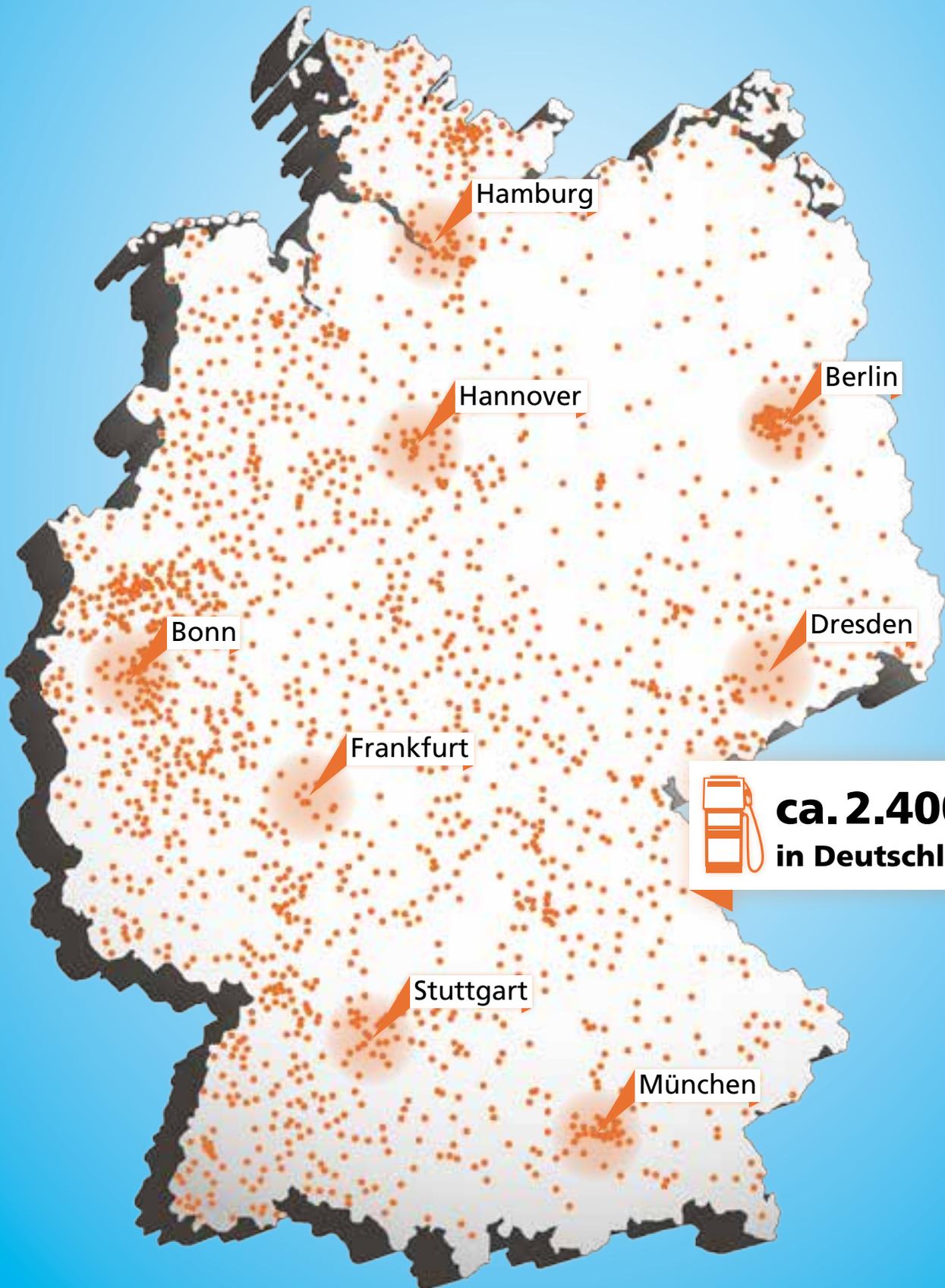
Branchenspezifische BWA oft nicht vorhanden

Im Rahmen dieser branchenspezifischen Potentialanalyse nimmt sich Markus Stille natürlich auch die BWAs und die Warenwirtschaft vor, die den Unternehmern zu Verfügung stehen sollten und gibt wichtige Handlungsempfehlungen.

Wichtig ist auch, dass diese spezielle BWA keine höheren Kosten verursachen muss und das Unternehmensergebnis nicht zusätzlich belasten sollte. Oft reichen wenige Anpassungen, um eine wesentlich bessere Aussagekraft zu erzielen.

Interessierte dieser Potentialanalyse können sich direkt wenden an markus.stille@eft-service.de, mobil 0171/6252334 oder frank.feldmann@eft-service.de, Geschäftsführer der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen. Viele Fragen lassen sich schon in einem ersten Gespräch klären, bevor es dann in die Tiefen der Buchführung geht.

♦ eft / Bli



ca. 2.400 x
in Deutschland



Depositlösung: Das Einzahlsystem Electrum im Kassenbüro erleichtert den Umgang mit Bargeld.

Bargeld ist nach wie vor ein wesentlicher Bestandteil des Tagesgeschäfts in Tankstellen und Waschstraßen. Trotz der Trends wie mobilem oder kontaktlosem Bezahlen ist Bargeld in Deutschland weiterhin das bevorzugte Zahlungsmittel. Daher sind effiziente Lösungen für das Cashhandling immer noch gefragt.

Der Umgang mit Bargeld und die Abwicklung der Einnahmen erfordern einen hohen Aufwand für jeden Tankstelleninhaber oder -pächter. Gunnebo bietet dazu maßgeschneiderte Lösungen, die das Bargeldhandling sicherer und effizienter gestalten. Die Vorteile sind ein deutlich verringertes

Christian Kast von Mundorf Mineralöle setzt seit 2013 auf Depositlösungen von Gunnebo, nachdem eine etwas abgelegene Tankstelle in nur neun Monaten viermal überfallen wurde. „Wir haben die Lösung Electrum von Gunnebo in dieser Tankstelle getestet, seither gab es

Optimierungschancen im Cashhandling nutzen

Bargeld in Tankstellen sicher verwahren

Überfallrisiko, vereinfachte Abläufe in Sachen Abrechnung, keine Bargeld-differenzen und erhöhte Liquidität. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass sich der Tankstelleninhaber oder -pächter auf das Wesentliche konzentrieren kann: Auf seine Kunden und die daraus resultierende Umsatzgenerierung.

Depositlösungen: Skalierbare Lösungen für alle Anforderungen

Veränderungen in der Bankenwelt und der Rückzug der Bundesbank aus der Bargeldbearbeitung sorgen dafür, dass Ver- und Entsorgung von Bargeld immer aufwändiger werden. Die Gebühren steigen, die Wege zur Bank werden länger. Mit einem automatisierten Einzahltesor im Kassenbüro wird eine vereinfachte Notenzählung innerhalb kürzester Zeit, eine sichere Verwahrung der Banknoten und optional eine belegte Dokumentation jeder Einzahlung erreicht. Die Bargeldmenge in der Tankstelle wird einfach und schnell minimiert, das Überfallrisiko verringert und die Angestellten geschützt.

Für das Kassenbüro existieren je nach Bedarf verschiedene Lösungen, abhängig von der Größe der Tankstelle, des Bargeldaufkommens oder ob z.B. Wechselgeld ausgegeben werden soll. Sämtliche Abläufe können so automatisiert vonstattengehen. Das Zählen der Tageseinnahmen entfällt, Differenzen gehören der Vergangenheit an und die Einnahmen können am Abend mit Hilfe eines Dienstleisters automatisch auf das Konto transferiert werden, obwohl sie noch physisch im Tresor der Tankstelle verwahrt werden.

keine Zwischenfälle mehr. Daher haben wir uns entschlossen, unsere eigenbetriebenen Tankstationen auf dieses System umzurüsten. Mittlerweile kommt es auch an Pächterstationen zum Einsatz“, berichtet Kast zufrieden.

Risiko Raubüberfall: Bargeld in Tankstellen sicher verwahren

Die Möglichkeiten reichen bis zu einem komplett geschlossenen Bargeldkreislauf: Von der Bezahlung bis zur Entsorgung durch den Werttransporteur ist zu keinem Zeitpunkt ein Zugriff auf das Bargeld möglich. Der Bargeldkreislauf wird mit SafePay™ an der Kasse geschlossen. Durch die Bezahlung an automatischen Münz- und Banknoten-Recyclern werden die Kassivorgänge sicherer und effizienter, Kassendifferenzen ausgeschlossen. Ein enormer Vorteil dieser Lösungen ist, dass sich Raubüberfälle nicht mehr lohnen und die Mitarbeiter geschützt werden.

◆ Gunnebo

Kontakt:
Wolfgang Amann,
Strategic Key Account Manager für Tankstellen
T +49 160 718 70 26
wolfgang.amann@gunnebo.com

Weiterbildung
für das Tankstellen-Team
Treffpunkt
bft-akademie

„Fortkommen durch Fortbildung“

„Tankstelle ist Praxis“

„Ein gut investierter Tag!“





Autogas 2017 klar im Aufwind

Jahresbilanz des Kraftfahrt-Bundesamtes zeigt kräftiges Plus bei den Neuzulassungen

Autogas hat im Jahr 2017 viele Verbraucher als Alternativkraftstoff überzeugt. Ausschlaggebend für den Erfolg sind nach Ansicht des Deutschen Verbandes Flüssiggas e.V. (DVFG) vor allem der günstige Preis, das dichte Tankstellennetz sowie niedrige Schadstoffwerte.

Die vom Kraftfahrt-Bundesamt vorgelegte Jahresbilanz der Neuzulassungen verzeichnet 2017 für Autogas-Pkw im Vergleich zum Vorjahr einen kräftigen Zuwachs von 47,2 Prozent. Diesel-Fahrzeuge verbuchen hingegen ein deutliches Minus in Höhe von 13,2 Prozent. „Viele Verbraucher fürchten Diesel-Fahrverbote. Insbesondere für kostenbewusste Vielfahrer ist Autogas die saubere Alternative“, kommen-

tierte der Vorsitzende des DVFG Rainer Scharr. Autogas ist im Bundesgebiet an über 7100 Tankstellen verfügbar.

Energieträger Flüssiggas:

Flüssiggas (LPG) besteht aus Propan, Butan und deren Gemischen und wird bereits unter geringem Druck flüssig. Der Energieträger verbrennt CO₂-reduziert und schadstoffarm. Flüssiggas wird als Kraftstoff (Autogas), für Heiz- und Kühlzwecke, in Industrie und Landwirtschaft sowie im Freizeitbereich eingesetzt.

◆ [Deutscher Verband Flüssiggas e.V.](#)

Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am 16. April 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.





EFFEKT



FÜR IHREN SHOP IST EIN UPDATE VERFÜGBAR.

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

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.





Das Wohnglück ist perfekt: Barbara und Hans ter Smitten wohnen in einer ehemaligen Tankstelle. Hier der Blick aus der alten Werkstatt, jetzt Esszimmer ins Wohnzimmer, dort wo früher der Kassenraum war.



Blick in die alte Werkstatt. Schmutzig und ölverschmiert. Aber auch dieser Zustand hinderte die neuen Eigentümer ter Smitten nicht, ihr Bauvorhaben umzusetzen.



So sah das alte Kassenhaus der ehemaligen Tankstelle in Köln-Klettenberg aus, bevor es dank der tollen Ideen seiner neuen Eigentümer zu einem Anbau an ein Einfamilienhaus umgebaut wurde.

Wohnen in denkmalgeschützter Tankstelle

Erst Sprit, dann Schrott – jetzt Familienglück



Gut zu erkennen, das nierenförmige Vordach des alten Kassenhäuschens, das erhalten bleiben musste. Nach Abschluss der Bauarbeiten wird es als Dach über der Terrasse genutzt.

„Die Bordsteinkante musste bleiben“, lacht die Eigentümerin Barbara ter Smitten, als sie von den Auflagen erzählt, die das Kölner Denkmalamt beim Umbau von der Tankstelle in ein Wohnhaus gemacht hatte. Der „Stein des Anstoßes“ liegt in Köln-Klettenberg. Hier entstand im Jahr 1957 eine Tankstelle in damals üblicher Architektur: Großer, verglaster Kassenraum, das Dach in Nierenform und die besagte Bordsteinkante, die den Forecourt vom Gebäude abgrenzte. Nur wenige Jahre war die Station in Betrieb. Anfang der 1960er Jahre entwickelte sich das Stadtviertel zum reinen Wohngebiet. Eine Tankstelle wurde überflüssig. Neben immer wiederkehrendem Leerstand wechselten die „Bewohner“. Mal bot ein Kramladen seine Produkte an, dann mietete sich ein Künstler mit seinem Atelier in die Räumlichkeiten ein, auch ein Schrotthändler bezog die alten Räumlichkeiten. Aber nichts war von Dauer.

Das neue Heim
nimmt Formen an. Im
Hintergrund links ist
schon das angebaute
Einfamilienhaus zu
erkennen.



Wo jetzt die Terrasse
mit großer Spielfläche
für die Töchter Lina
und Edda ist, war
früher der Eingang
ins Kassenhaus der
Tankstelle in Köln-
Klettenberg.



Anfang der 2000er Jahre folgte die Wende. Die Stadt Köln erhob das Gebäude mit Glaspavillon, Werkstatt, Kompressorraum und Toreinfahrt in den Denkmalschutz. Der Garagenhof drumherum musste einem Neubauprojekt weichen. Neun Reihenhäuser plus ein Mehrfamilienhaus sollten hier entstehen. Das war die Chance für Hans und Barbara ter Smitten. Schon lange suchten sie ein außergewöhnliches Objekt für sich und die geplante Familie. Gern durfte es ein Altbau sein, hohe Decken und ein Garten sollten ebenfalls vorhanden sein. Da lasen sie die Annonce in der Tageszeitung und schlugen zu.

Sie kauften das in der Bauplanung unmittelbar angrenzende Reiheneckhaus und verbanden es mit der alten Tankstelle zu einer gelungenen Symbiose dank guter Vorschläge des Architekten. Um rund 62 Quadratmeter wurde das eigentliche Heim vergrößert. Im ehemaligen Kassenraum der Station steht jetzt vor der großen, denkmalgeschützten Glasfront die Wohnzimmercouch. Die Zwischenwand zur angrenzenden Werkstatt durfte entfernt werden, der Raum machte Platz für das geräumige Esszimmer. „Unser Haus bleibt etwas Besonderes. Auch jetzt nach zwölf Jahren, die wir hier schon leben.“ Barbara ter Smitten erzählt, dass auch heute noch Spaziergänger stehen bleiben und manchmal sogar klingeln, um einen Blick erhaschen zu können. „Wir pflegen mit unseren Nachbarn eine intakte Wohngemeinschaft. Und weil es bei uns so schön und so besonders ist, finden bei uns im Haus und Garten viele Feste statt. Die Treffen zur nächsten Fußballweltmeisterschaft sind jetzt schon gesetzt.“

Genau ein Jahr hatte die Planung bis zum Einzug ins neue Heim gedauert. Am 22. Dezember 2005 wurden dank tatkräftiger Hilfe der ganzen Familie in Windeseile alle Umzugskartons ausgepackt und die Räume mit neuem Leben gefüllt. Der Heilige Abend konnte in Ruhe und entspannt gefeiert werden.

Übrigens, die alte Bordsteinkante wurde zur Beeteinfassung umgewidmet und damit einer neuen Bestimmung übergeben – ganz im Sinne des Denkmalschutzes.

♦ eft / Bli



Fertig! Die
alte Tankstelle
erstrahlt in frisch ge-
strichenem Weiß, dahinter
ist der gelb gestrichene
Giebel des angebauten
Einfamilienhauses zu
erkennen.



Brände an Tankstellen werden häufig durch Flickwerk oder unprofessionell ausgeführte elektrische Anlagen ausgelöst.

Brand in der E-Verteilung, Ursache: unsachgemäße (zu große) Sicherung für den Backofenstromkreis im Tankstellen-Bistro.

Brandgefahren an elektrischen Anlagen

Das Zünglein an der Waage – wenn Tankstellen abfackeln

Solange Strom problemlos zu den elektrischen Verbrauchern fließt und sie einwandfrei funktionieren, treten Gedanken über den Zustand der elektrischen Anlagen in den Hintergrund. Dabei stellen insbesondere Elektrohauptverteilungen oftmals ein großes Risiko im Tankstellenalltag dar.

„Die Gegebenheiten sind, abgesehen von Neubauten, katastrophal“, beurteilt Holger Münch, Inhaber von M-e-Technik Münch und seit über zwanzig Jahren mit elektrischen Anlagen an Tankstellen vertraut, die Situation im Wissen darum, dass sich manche Tankstellenbetreiber und Mineralölgesellschaften für den tatsächlichen Zustand der Elektroverteilung wenig oder überhaupt nicht interessieren, solange ihnen ein Elektrofachmann die Ordnungsmäßigkeit attestiert. Doch der Schein trügt, denn „viele Elektro-Fachleute fürchten zu sagen, dass die elektrische Anlage nicht mehr sicher ist und ausgetauscht werden müsste“.

Der Gesetzgeber ist gefordert. Jedoch gibt er bisher lediglich die Elektroprüfung der tanktechnischen Sicherheit vor. Demnach wird nur geprüft, ob die Notabschaltung im Gefahrenfall funktioniert und das Schutzorgan zur Kraftstoffsäule intakt ist. Unberücksichtigt bleiben etwa 90 Prozent Elektroverteilung der Tankstelle, da sie außerhalb der Tanktechnik liegt und dies nicht Gegenstand von TÜV-Prüfungen ist. „Insofern kann man später anhand des Prüfprotokolls weder eine Aussage darüber treffen, ob sich der TÜV die elektrische Anlage ansah, noch ob die ordnungsge-

mäße Funktion und der adäquate Zustand geprüft wurde.“ Prüfberichte bekommen Gewerbeaufsichtsamt und Berufsgenossenschaften nicht zu sehen. So gibt es keinen Grund, Anlagen stillzulegen. Eine Situation, die in Deutschland deswegen möglich ist, „weil die Maßstäbe an Sicherheits- und Schutzfunktionen nicht so hoch sind wie etwa in den Nachbarländern Österreich und Schweiz.“ Und so bleibt alles beim Alten. In der Praxis wird „immer wieder getauscht und repariert.“

Sicherheit für rund 250 Stromkreise einer Tankstelle

Zuverlässige elektrische Sicherheit geben sogenannte allstromsensitive Fehlerstromschutzschalter. Sie verfügen über Messeinrichtungen, um die hochfrequenten Fehlerströme erkennen zu können und die Schutzschaltung auszulösen. Wer auf ihren Einsatz verzichtet, lässt den Brand- und Personenschutz unberücksichtigt. „Der Personenschutz kann nur bei 30 mA gewährleistet werden, der Brandschutz bei 300 mA. Ein FI-Schutzschalter mit 500 mA ist zwar besser als keiner, jedoch löst er die Sicherheitsprobleme nicht. Deswegen müssten alle Elektroverteilungen mit 30 mA und allstromsensitiven Fehlerstromschutzschalter und Brandschutzschaltern ausgestattet werden“, begründet Holger Münch. Diese Mehrleistung für Sicherheit kostet deutlich mehr. Sie lohnt dennoch schon deswegen, weil das Risiko des Betriebs beim Tankstellenbetreiber bleibt. Ein normaler FI-Schutzschalter kostet zwischen 100 und 200 Euro, der Preis für einen Allstromsensitiven liegt zwischen 900 und 1200 Euro.



Das Thermometer belegt es: Über 50 °C Hitze an einem Schaltrelais. Die Ursache ist oft ein billiges Produkt, was möglicherweise zu verheerendem Brand führen kann.

Elektroverteilungen müssen mit Schutzeinrichtungen ausgestattet sein, damit die Stromstärke, die für den Anschluss gebraucht wird, nicht überschritten werden kann. Die Sicherung als Schutzorgan schaltet vor einer Überschreitung ab. Rund drei- bis fünftausend Euro Mehrkosten sind für eine durchschnittliche Tankstelle einzuplanen, um rund 250 Stromkreise der Tankstelle zu überwachen. Die viel verbreitete Auffassung, Hauptsache der Strom kommt heraus und die Sicherung bleibt drin, ist falsch. Darüber hinaus besteht ein Irrglaube, stärkere Sicherungen in die Elektroverteilungen zu setzen, um einen sicheren Tankstellenbetrieb zu gewährleisten. Stattdessen müssten neben allstromsensitiven Fehlerstromschutzschaltern auch Stromkreis-Brandschutzschalter

eingesetzt werden. „Sie sind in der Industrie bisher nicht vorgeschrieben. Sonst würden die Kostenangebote für Tankstellen noch deutlich höher ausfallen.“

◆ Bernd Fiehöfer

Holger Münch: „Als Elektriker muss ich dafür sorgen, dass das Schutzorgan, also die Sicherung, im Gefahrenfall anspricht. Daher bauen wir Verteilungen, um den Strom sicher und gefahrenfrei abzuschalten.“

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

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

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

BEILAGEN IN DIESER AUSGABE

» Megatechnics BV Baptista

Musik kann Vertrauen und Seriosität stärken – auch an Tankstellen

Auch Branchen fernab des klassischen Einzelhandels können mit dem richtigen Musikkonzept in ihren Verkaufsstellen eine positive Wirkung bei den Kunden entfalten. Dies ergibt eine gemeinsame qualitative und quantitative Studie von Mood Media, dem international führenden Entwickler von Instore-Erlebniswelten, und SACEM, der französischen Musikverwertungsgesellschaft, ähnlich der deutschen Gema. Untersucht wurde der Einfluss von Musik auf das Kundenerlebnis auch an Tankstellen.

Die Studie befragte über 1000 Kunden und insgesamt 50 Angestellte in fünf ausgewählten Verkaufsstellen in Frankreich, die zuvor noch nie Musik gespielt hatten, darunter eine Bank, ein Optiker, eine Apotheke, eine Tankstelle und ein Sportfachgeschäft. Für jedes der an der Studie teilnehmenden Geschäfte wurde im Befragungszeitraum März bis Juni 2017 ein individuelles Musikkonzept erstellt. Die Befragung der Kunden und Mitarbeiter erfolgte vor und nach dem Einsatz von Musik.

Die wichtigsten Ergebnisse der Studie:

- » 70 Prozent der Befragten gaben an, das Geschäft positiver wahrzunehmen, seitdem dort Musik gespielt wurde. 65 Prozent waren der Meinung, dass Musik das Geschäft positiv von den Wettbewerbern abhebt.
- » 93 Prozent der Mitarbeiter in den ausgewerteten Verkaufsstellen gefiel es mit Hintergrundmusik besser bei der Arbeit als ohne Musik.

„Die Studienergebnisse zeigen, dass eine zur Marke und zum Geschäft passende Musikauswahl die Atmosphäre deutlich verbessert, und das auch in Branchen, die nicht zum Einzelhandel zählen. Musik ist für das Kundenerlebnis ebenso wichtig wie die Beleuchtung oder das Laden-design“, erklärt Valentina Caneloro, International Marketing Director von Mood Media. „Wir gestalten immer mehr Musikkonzepte für traditionell eher wenig musikaffine Geschäftszweige, darunter Autohäuser, Banken und Kreditgenossenschaften, Gesundheitszentren, Wellnessanbieter, Apotheken und Seniorenwohngemeinschaften. Dieser Trend wird sich in Zukunft noch verstärken.“

Musik verbessert das Einkaufserlebnis und die Kundenloyalität in allen untersuchten Geschäftsumfeldern

- » Acht von zehn befragten Kunden gaben an, dass sie die Verkaufsstelle viel lieber besuchen würden, seitdem dort Musik gespielt werde.
- » Der Net Promoter Score (NPS), ein Tool, welches die Kundenzufriedenheit und die Bereitschaft zur Weiterempfehlung misst, stieg um 30 Prozent, als in allen untersuchten Verkaufsstellen Musik gespielt wurde – im Vergleich zum früheren Betrachtungszeitraum ohne Musik im Geschäft.
- » Spielten die analysierten Geschäfte Musik, gaben im Schnitt 72 Prozent der Erstbesucher an, dass sie die Filiale wahrscheinlich wieder besuchen würden. Spielten die Geschäfte keine Musik, gab dies nur die Hälfte der Befragten an.
- » Musik verbessert die Markenwahrnehmung
- » 76 Prozent der Kunden hatten das Gefühl, dass Wartezeiten mit Musik schneller vergehen würden.
- » Die Wahrnehmung der Verkaufsstelle als „hochwertig“ stieg um 20 Prozent.
- » Musik verbessert die Beziehung zu den Kunden und das Wohlfühl der Mitarbeiter
- » 67 Prozent der befragten Mitarbeiter gaben an, die Kunden als besser gelaunt zu empfinden, wenn vor Ort Musik gespielt wurde.
- » 93 Prozent der Mitarbeiter gaben an, bei der Arbeit lieber Musik zu hören als in einer stillen Umgebung zu arbeiten.

www.moodmedia.de

MUSIK STEIGERT DAS LOYALITÄTSGEFÜHL



+32%

**DER KUNDEN WILL DAS
GESCHÄFT WEITEREMPFEHLEN**

+41%



**DER ERSTBESUCHER MÖCHTE
WIEDERKOMMEN**



Tanken Sie frischen Umsatz.

Der neue TV-Spot zeigt Wirkung:
Profitieren Sie jetzt von der Beliebtheit
und Bekanntheit des Em-eukal Sortiments!

Em-eukal Klassisch zh. 75 g
LL-Art.-Nr.: 152990/MCS-Art.-Nr.: 2405

Em-eukal Salbei zh. 75 g
LL-Art.-Nr.: 153008/MCS-Art.-Nr.: 2450

Em-eukal Ingwer-Orange zfr. 75 g
LL-Art.-Nr.: 029938/MCS-Art.-Nr.: 2601



**Jetzt bestellen
und Umsatzchancen sichern!**

Die Artikel können bei **Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG**
oder Ihrem jeweiligen **MCS-Partner** bestellt werden.

Em-eukal®
www.em-eukal.de

Messe geht auch bequem und einfach

Ein Messebesuch – das bedeutet Stress und Hektik. Eine eilige Jagd nach den besten Angeboten. Das muss nicht so sein, wie die Lekkerland Hausmessen in diesem Jahr beweisen wollen. Unter der Überschrift „Messe geht auch convenient“ soll der Messebesuch für die Kunden so angenehm und bequem wie möglich sein.

Beispielsweise haben Sie die Möglichkeit, sich schon vor dem Messebesuch über Neuheiten und Aktionen zu informieren. Dazu stellt Ihnen Lekkerland vier Wochen vor Messebeginn den digitalen Ordersatz zur Verfügung. Nur die Bestellung ist erst auf der Messe möglich.

„Der digitale Ordersatz reduziert nicht nur das Stresslevel des Messebesuchs“, erklärt Stefan Heß, der bei Lekkerland in Deutschland für die Hausmessen verantwortlich ist: „Eine wachsende Zahl unserer Kunden ist es gewohnt, Bestellungen digital aufzugeben und sich online über Neuheiten und Angebote zu informieren, beispielsweise in unserem Webshop Lekkerland24.de. Da ist es nur konsequent, dass wir auch die Bestell- und Informationsmöglichkeiten rund um die Hausmessen in die digitale Welt verlagern.“ Lekkerland hatte den digitalen Messeordersatz im Herbst 2016 eingeführt. Inzwischen hat er den herkömmlichen Papierordersatz weitgehend ersetzt, wie Stefan Heß berichtet.



Messepunkte können direkt in Prämien eingelöst werden

Eine praktische Neuheit führt Lekkerland 2018 bei den Messepunkten ein: Diese können nun direkt auf der Messe für Prämien eingelöst werden. Alternativ können Kunden auch weiterhin einen Gutschein erhalten oder sich den Betrag von der nächsten Rechnung abziehen lassen.

Entspannung finden Kunden auf der Messe bei einer Massage oder im loungeig eingerichteten Bistro-Bereich. „Der Besuch einer Hausmesse soll genauso angenehm und einfach sein wie die tägliche Zusammenarbeit mit uns“, sagt Stefan Heß.

Besucher lernen Trends und Neuheiten kennen

Neben Gelegenheiten zur Entspannung bieten die zehn Lekkerland Hausmessen auch 2018 die Möglichkeit, Trends und Neuheiten kennenzulernen, Geschäftspartner zu treffen und von tollen Messeangeboten zu profitieren. Außer über Neuheiten und Bestseller verschiedener Industriepartner können sich Messebesucher über Konzepte, Dienstleistungen und Produkte von Lekkerland informieren: von Kaffee- und Bistro-Konzepten über den Webshop bis hin zu den Eigenmarken.

Apropos Neuheiten: Die Besucher der Lekkerland Hausmessen haben ab diesem Jahr bei jeder Messe die Möglichkeit, ihre Favoriten unter den neuen Produkten der Industrie zu wählen. Natürlich können sie sich über diese Produkte ganz bequem im digitalen Ordersatz informieren.

♦ Lekkerland

*Bild unten:

Stefan Heß, verantwortlich für alle Lekkerland-Hausmessen deutschlandweit.

Die Termine der Lekkerland Hausmessen 2018 im Überblick:

Termin	Stadt	Veranstaltungsort
9.3./10.3.2018	Dortmund	Westfalenhalle
16.3./17.3.2018	Bremen	Messe Bremen
23.3./24.3.2018	Augsburg	Messe Augsburg
6.4./7.4.2018	Wiesbaden/Wallau	Ardek-Center
20.4./21.4.2018	Nürnberg	Nürnberg Messe
7.9./8.9.2018	Mainz/Wallau	noch offen
14.9./15.9.2018	Ulm	Ulm-Messe
28.9./29.9.2018	Hannover	Eilenriedehalle
11.10./12.10.2018	Düsseldorf	Mitsubishi Electric Halle
19.10./20.10.2018	Schkeuditz (Leipzig)	Globana Trade Center

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

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



Tollkühn Shop-Partner GmbH

Seit 28 Jahren starker Partner für Tankstellen

„Wir garantieren seit 28 Jahren Zufriedenheit, Flexibilität, überzeugende Preise und ein breit gefächertes Sortiment, das bei unseren Kunden keine Wünsche offenlässt.“

Tollkühn Shoppartner GmbH ist seit der Gründung vor rund 28 Jahren einer der führenden Lieferpartner für Non-Food-Produkte im Bereich der Tankstellen geworden. Heute werden deutschlandweit Bundesautobahn-tankstellen, Raststätten und Autohöfe beliefert.

Ein zuverlässiger Partner für unterwegs

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

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

Ständiger Fortschritt

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

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

Tollkühn Shoppartner GmbH
Carl-Zeiss-Straße 28-30
D-28816 Stuhr
Tel.: +49 421 565550
Fax: +49 421 565555
info@tollkuehn.de
www.tollkuehn.de



Nähe zum Kunden – Mit 25 Außendienstlern und zwölf Telefonservice-Mitarbeitern kann jeder Kunde persönlich und individuell beraten werden.



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



WMF weist den Weg für das Kaffee-Business 4.0

Intelligente Konzepte für Tankstellenbetreiber – ob groß oder klein



Alle Daten der Maschine können direkt auf dem Tablet ausgelesen werden.



Tagesaktuelles Angebot direkt auf die Maschine.

Kaffee ist für Tankstellenbetreiber ein margen-attraktives Zusatzgeschäft. Damit der Umsatzmotor jedoch läuft, sollten Unternehmer bei der Wahl der Kaffeemaschine Umsicht walten lassen. Schließlich entscheiden nicht nur Geschmack, Vielfalt und Tagesleistung über den Erfolg. Moderne Konzepte rund um Bedienung, Wartung und Prozessintegration können das Gelingen zudem nachhaltig beeinflussen.

Wie laufen meine Prozesse?

Die Rentabilität einer Maschine hängt maßgeblich davon ab, ob sie den individuellen Bedarf hinsichtlich Zielgruppe, Produktsortiment, Betriebsgröße und Tassenleistung abdeckt. Doch auch die Frage nach Selbstbedienung oder Personaleinsatz beim Kaffeebezug ist von Bedeutung, da sie großen Einfluss auf die Wirtschaftlichkeit hat. Betriebe mit größerem Warenangebot bevorzugen in der Regel einen Standort hinter dem Tresen, um die Kunden an den Point of Sale zu holen. Kleinere Tankstellen mit reduzierten Personal-Ressourcen arbeiten hingegen oftmals mit SB-Maschinen.

Die Bedienkonzepte der WMF Maschinen – beispielsweise die WMF 9000 S+ oder die WMF 5000 S – sind in beiden Welten zuhause.

Darüber hinaus ist auch das Bestellen über mobile Apps wie der WMF My CoffeeApp stark im Kommen. Der smarte Software-Mini erlaubt die individuelle Anpassung der Kaffeerezepte an den eigenen Geschmack via Smartphone. Im Zuge dessen sind auch die avisierten Bezahlsysteme in Augenschein zu nehmen. Das Lösungsportfolio der WMF richtet sich vollständig an den Bedürfnissen des Kunden aus. Und so findet er auch in puncto Bezahlsysteme eine sehr breite Palette an Offline- und Online Verfahren.

WMF und der verborgene Datenschatz

Ein weiterer Erfolgsaspekt ist der intelligente Umgang mit Daten. Eine systematische Analyse hilft nicht nur bei der kontinuierlichen Verbesserung der angebotenen Kaffeeprodukte. Zudem ist sie der Ausgangspunkt neuer Angebote. Grundlage dafür ist die digitale Service Plattform „WMF CoffeeConnect“ zur Sammlung, Analyse und grafischen Aufbereitung von Leistungs- und Servicedaten aus den WMF Maschinen. So ist z.B. direkt ersichtlich, welche Getränke zu welcher Zeit nachgefragt werden. Darüber hinaus hat man den vollständigen Blick über den Zustand der Maschine. Ist der Bohnenbehälter bald leer? Benötigt die Kaffeemaschine in naher Zukunft eine Wartung?

Das alles meldet sie zukünftig automatisch per Browser-Applikation, die von jedem Endgerät aufrufbar ist. So sind die Kaffeemaschinen optimal auf Stoßzeiten vorbereitet.

Intelligente Reinigung für leckere Kaffeeangebote

Beim Umsatztreiber „Maschinenpflege“ verfügen alle WMF Kaffeevollautomaten über modernste Reinigungssysteme. Das Ziel: Die Reinigungsprozesse so einfach wie möglich in den Tagesablauf der Tankstellenbetreiber zu integrieren. Mit einem Tastendruck werden die milchführenden Teile in einem Reinigungsvorgang automatisch und HACCP-konform von Ablagerungen und Milchrückständen befreit. Gleiches gilt für den Milchschaumer, der nach einem freieinstellbaren Zyklus mit kaltem und heißem Wasser und einem Dampfstoß zwischengespült wird. Natürlich gehört die regelmäßige manuelle Entleerung von Kaffeesatzbehälter und – bei Maschinen ohne Festwasseranschluss – die Entleerung der Tropfschale zur täglichen Maschinenpflege dazu. Zusätzlich sorgen Vorwarnmeldungen dafür, frühzeitig anzukündigen, ob ein Wasserfiltertausch oder eine Service-wartung notwendig ist.

◆ WMF

Werte.Kommuniziert.

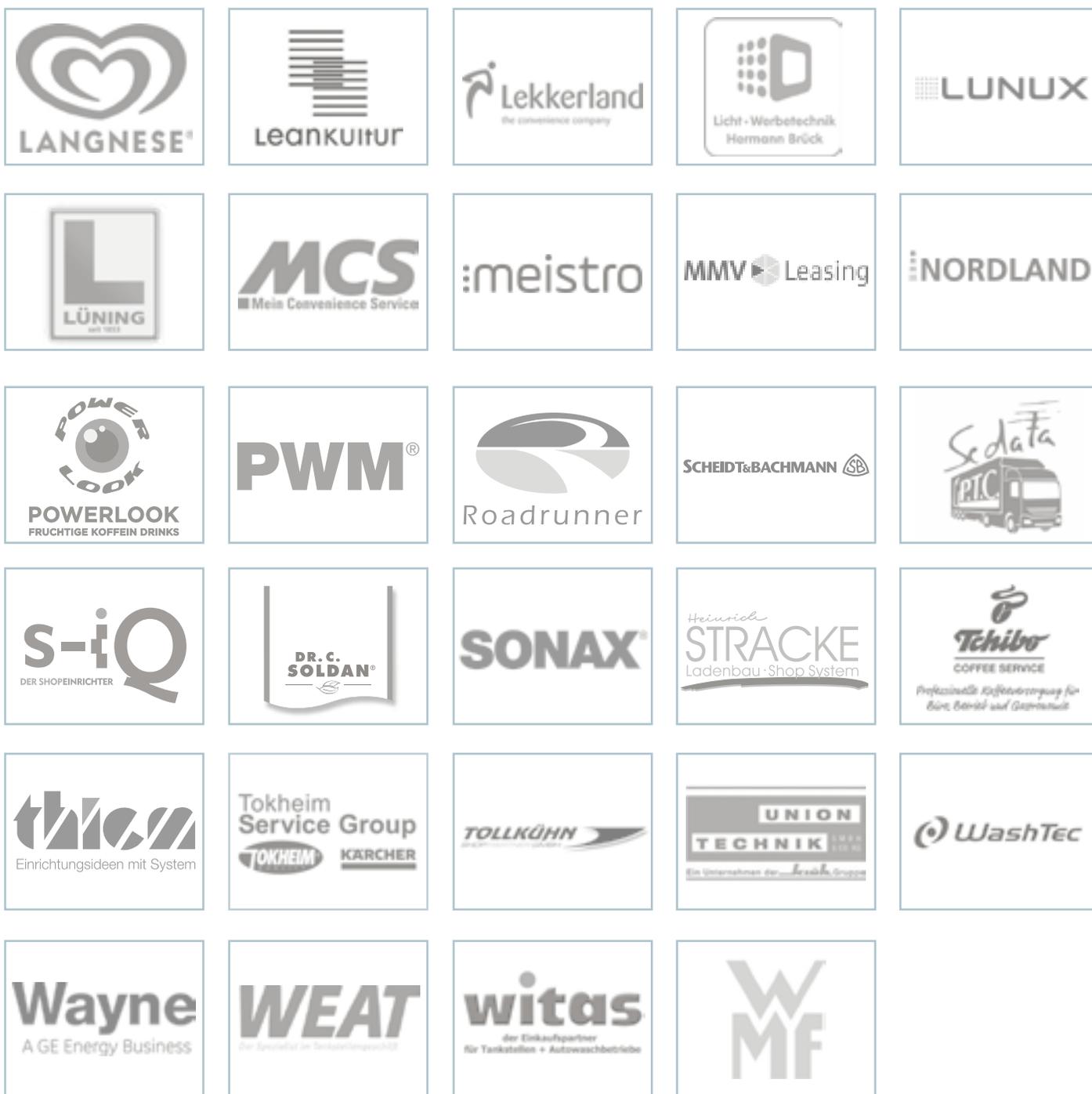
DIE VISITENKARTE IHRER TANKSTELLE

Klare Botschaften, auf den Punkt: Sachliche Werte und emotionale Mehrwerte für die Kunden der Tankstelle.

Sichtbar, verständlich und aktivierend macht PWM aus Ihrer Preisanzeige eine Einladung an Reisende.







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:

IT / INTERNET / WLAN / KOMMUNIKATION



a2i systems A/S
www.a2isystems.com

a2i systems ist Anbieter eines dynamischen Kraftstoff-Preisstellungs-Systems, PriceCast Fuel, mit dem Tankstellenbetreiber zu jedem Zeitpunkt den optimalen Preis für jedes Produkt an jeder Tankstelle automatisch einstellen können. Das System verarbeitet die Daten der Kassensysteme und der Forecourt-Controller sowie Wettbewerbspreise und erkennt darin Muster. PriceCast Fuel wertet so die aktuelle Angebots- und Nachfragesituation der einzelnen Tankstellen in Echtzeit aus und berechnet automatisch die optimalen Preise, entsprechend Ihrer Strategie.



Kriehn.net GmbH
www.kriehn.net

Die kriehn.net GmbH bietet als IT-Systemhaus und MOBOTIX Advanced Secure-Partner alle Dienstleistungen im Bereich der HiRes-IP-Videosicherheit. Von der Beratung über die Planung bis hin zur Installation übernimmt das Unternehmen aus Bottrop alle Dienstleistungen rund um hochauflösende Videosysteme. Die kriehn.net GmbH ist zudem gelisteter Lieferant der eft GmbH und hat bundesweit eine Vielzahl erfolgreicher Tankstellenprojekte umgesetzt.



Tokheim Service GmbH & Co. KG
www.tokheim-service.de

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

KAFFEE-, TEE- U. HEISSGETRÄNKEZUBEREITUNG



Aryzta Food Solutions GmbH
www.aryztafoodsolutions.de

Aryzta Food Solutions ist Anbieter tiefgekühlter Premium-Convenience-Produkte in allen Fertigungsstufen. Mit über 800 Produkten bietet das Unternehmen ein hochwertiges Sortiment für Backshops an. Innovative Produkte und ganzheitliche Vermarktungskonzepte, höchste Qualität, zielgruppenorientierte Serviceleistungen und die flächendeckende Logistik zählen zu den besonderen Stärken des Unternehmens.



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.



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.



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).



s-iQ Objekt GmbH
www.s-iQ.de

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

KAFFEE-, TEE- U. HEISSGETRÄNKEZUBEREITUNG



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.



Tchibo Coffee Service GmbH
www.tchibo-coffeeservice.de

Der Tchibo Coffee Service ist einer der führenden Kaffee-Foodservice-Anbieter in Europa und unterstreicht seine Qualitätsführerschaft als Partner von Geschäftskunden in Gastronomie, Hotellerie und Tankstellen sowie in der Arbeitsplatz- und Gemeinschaftsverpflegung mit ganzheitlichen Markenkonzepten. Die Marke Tchibo steht für Kaffee-Kompetenz, genießt hohes Vertrauen und ist im Verbraucherbewusstsein mit überragendem Bekanntheitsgrad hinterlegt.



WMF Group GmbH
www.wmf-coffeemachines.com

Seit über 160 Jahren stehen die Marken der WMF Group für beste Koch-, Trink- und Esskultur. Jeden Tag verwenden mehrere 100 Millionen Menschen weltweit die Produkte von WMF, Silit und Kaiser zum Zubereiten, Kochen, Essen, Trinken und Backen bei sich zu Hause. Oder sie genießen Kaffeespezialitäten und Speisen, die mit den Produkten der Marken WMF, Schaerer und Hepp in der Gastronomie oder Hotellerie zubereitet werden. Es ist die Leidenschaft unserer Mitarbeiter, Menschen zusammenzubringen, sei es daheim, unterwegs oder im Bereich der gehobenen Gastronomie, um ihnen kostbare und köstliche gemeinsame Momente zu beschern. Und das mit Produkten, die durch ihr ausgezeichnetes Design, perfekte Funktionalität und beste Qualität Freude auf ein kulinarisches Erlebnis machen.

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

IHRE KLEINANZEIGE

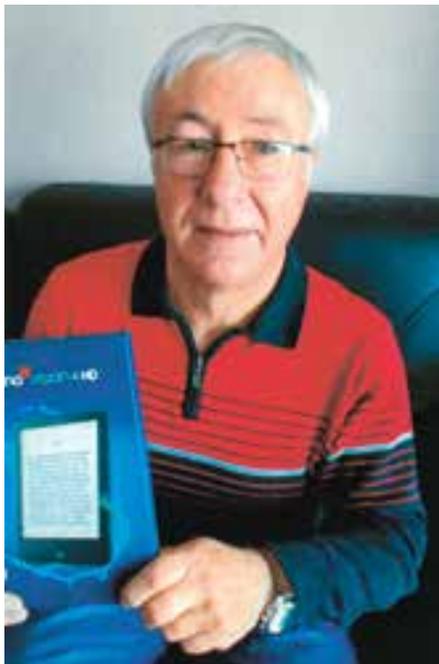
Sie möchten etwas verkaufen?

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.

Der Tankstellen- Branche treu geblieben



Bin zwar Rentner, aber bin noch immer sehr an Neuigkeiten aus dem Tankstellengewerbe interessiert – so beschreibt sich Herbert Rath selbst. Der ehemalige Mitarbeiter einer Gasolin-Tankstelle in Ueckermünde liest regelmäßig die Berichte und Reportagen im TANKSTOP und probiert sich am Rätsel. Das Lösungswort der Ausgabe 5/2017 „Guenstig tanken bft“ sendete er per Mail an die Redaktion und sahnte den E-Reader Tolino Vision 4 HD ab. Nach Erhalt des Gewinns durfte sich auch die Redaktion des TANKSTOP freuen: Sie erhielt einen Dank und Foto des Gewinners mit Preis – ganz klassisch per Post. Im digitalen Zeitalter eine kleine Besonderheit.

♦ eft / JP

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:

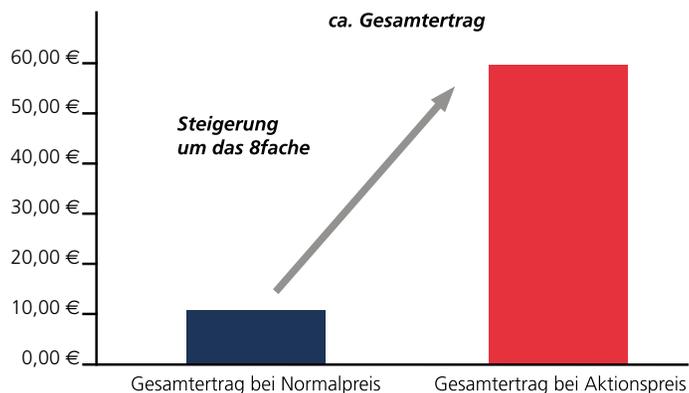
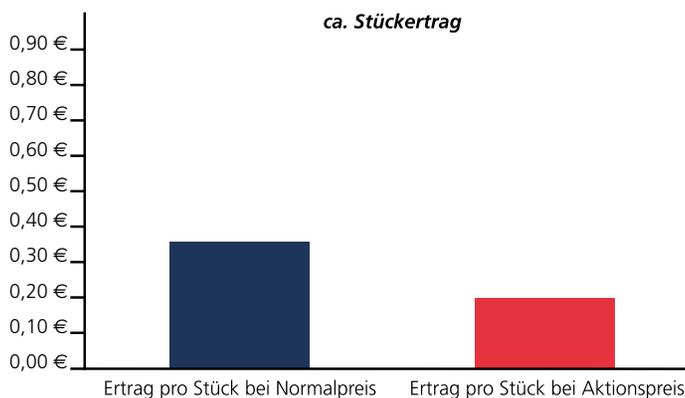


Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen mbH
Ippendorfer Allee 1d
53127 Bonn
Telefon: 0228 91029 31

www.eft-service.de | frank.feldmann@eft-service.de

Mehr Impulskäufe in der Kassenzone

Rechenbeispiel für Aktion 2 für 1 € – Ertragssteigerung durch höheren Absatz mit der POSitiv-Box trotz geringerer Erträge pro Stück



Das war das Ziel, als sich die MCS daran machte, ihre beiden Verkaufshilfen zu entwickeln. Und man kann mit Fug und Recht behaupten, dass das Ziel erreicht wurde.

Zuerst stellte der Convenience-Spezialist die POSitiv-Box vor, die für mehr Süßwaren-Verkäufe in der Kassenzone oder auf der Backwarenthek sorgt. Damit ist das Grundprinzip eigentlich auch schon erklärt. Zusätzlich zur aufmerksamkeitsstarken Präsentation kommt ein attraktiver Aktionspreis, meist zwei Produkte für 1 Euro. Dass diese Preisgestaltung Erfolg verspricht, zeigen auch Untersuchungen von Bormann & Gordon. So fanden die Marktforscher heraus, dass 42 Prozent aller Kunden solche Aktionen, mit zwei Produkten zum Preis von einem Euro, als wichtig in der Tankstelle erachten. Außerdem zeigte eine solche Preisgestaltung die höchste Kaufwahrscheinlichkeit aller abgefragten Aktionen. Immerhin 73 Prozent der Befragten gaben an, die Produkte unter diesen Voraussetzungen kaufen zu wollen.

Auch die MCS selbst hat dazu Untersuchungen durchgeführt und diese zeigten ganz klar, dass die POSitiv-Box das richtige Tool für starke Umsätze in der Kassenzone ist. Durchschnittlich steigerten sich die Abverkäufe im Aktionszeitraum um das 15-fache, bezogen auf den normalen Verkauf. Es stellte sich außerdem heraus, dass es sich bei den Käufen aus der POSitiv-Box tatsächlich um on-top Verkäufe handelt und das normale Riegelsortiment nicht kannibalisiert wird. Zudem erhöht sich der Gesamtertrag über den Aktionszeitraum. Vordergründig wirkt es im ersten Moment so, als ob sich der etwas reduzierte Ertrag pro Stück negativ auf das Ergebnis auswirkt. Durch den deutlich höheren Absatz aber erhöht sich der Gesamtertrag um das 8-fache. Und das ist für jeden Shop eine gute Nachricht. Damit darf die POSitiv-Box in keinem Verkaufsraum fehlen.



Die gleiche Systematik kommt bei der Verkaufshilfe für Getränke zum Tragen: bei der CashBox.

Die CashBox wurde von Anfang an als Zahlsteller konzipiert, so dass kein wertvoller Platz in der Kassenzone benötigt und gleichzeitig eine impulsfördernde Aktionsfläche erschaffen wird. Die monatlich wechselnden Aktionsprodukte sorgen für Interesse und Aufmerksamkeit bei den Käufern und erhöhen gleichzeitig die Wahrscheinlichkeit für erneute Impulskäufe. Doch der vielleicht wichtigste Vorteil der CashBox ist, dass Shop-Betreiber Getränkeaktionen direkt in der Kassenzone präsentieren können und damit diesem Sortiment auch in der Kassenzone Umsatzchancen eröffnen.

Auch bei der CashBox kommt der bewährte Mechanismus von zwei Produkten zu einem definierten Preis zum Tragen. Selbstverständlich gibt das Werbemittel dem Shop-Besitzer auch die Möglichkeit, einen individuellen Aktionspreis zu definieren. Dafür sind auf der Rückseite des Werbeeinlegers Preis-Achten eingedruckt.

Auch daran, dass viele Kunden ihre Getränke gerne gekühlt genießen hat der Shop-Lieferant gedacht. Deshalb liegen dem Werbepaket Wobblers für die Kühlung bei, so dass eine zweite Aktionsplatzierung geschaffen werden kann. Und das mit nur wenigen Handgriffen.

Doch warum sollten Sie überhaupt auf solche Verkaufshilfen zurückgreifen? Ganz einfach: Durchschnittlich 800 Kunden bezahlen täglich etwas an der Kasse einer Tankstelle, doch nur gut die Hälfte davon (54 Prozent) kauft auch etwas im Shop. Die Verkaufshilfen der MCS tragen dazu bei, diese 46 Prozent zu aktiven Käufern zu machen. Gleichzeitig helfen die CashBox und die POSitiv-Box dabei, den durchschnittlichen Bon pro Kunde durch ungeplante Käufe zu erhöhen und wertvolle Zusatzumsätze zu erzielen.



DIE MARKEN FÜR IHREN ERFOLG

NEU

Mit MILKA
Schokoladenkern

MILKA hat eine
Markenbekanntheit
von 97 %¹⁾

1) Quelle: Euromonitor



Mit MILKA
Schokoladen-
überzug

OREO

NEU



83 % kennen und lieben
die Marke OREO in Deutschland²⁾

2) Brand Live Tracker Nov 2015

TOBLERONE

NEU



TOBLERONE
ist die bekannteste
Schweizer Schokolade³⁾

3) <http://www.toblerone.ch/Geschichte>

Art.-Nr.	Artikelbezeichnung		VE
12334503	MILKA Chocolate & Vanilla Waffelhörnchen	NEU	16 x 110 ml
12331973	MILKA Chocolate & Vanilla Stieeis		20 x 110 ml
12332325	OREO Eis-Sandwich	NEU	24 x 135 ml
12332245	OREO Stieeis		20 x 110 ml
12332246	TOBLERONE Stieeis	NEU	20 x 100 ml

Milka, Oreo and Toblerone are trademarks of Mondelēz International group used under license.



Hilde Montgomery, Gründerin und Inhaberin von Die Dufterei

Sinnliche Verführung in Tankstellen

Wie Duftmarketing Ihrem Shop die besondere Note verleiht

Verkauf setzt immer mehr auf Sinne – auch in Tankstellen. Produkte werden mit dem richtigen Licht stimmungsvoll in Szene gesetzt, die Wagenwäsche wird durch einen bunten Schaumvorhang zum Highlight. Doch auch unser Geruchssinn sollte nicht unterschätzt werden, weiß Hilde Montgomery. TANKSTOP sprach mit der Gründerin und Inhaberin von Die Dufterei, einer Agentur für Duftmarketing.

TANKSTOP: Duftmarketing – Was versteht man darunter?

Hilde Montgomery: Duftmarketing ist ein Bereich des multisensorischen Marketings und sollte in keinem Shop-Konzept fehlen. Sehen, hören und fühlen werden durch clevere Beleuchtung, stimmungsvolle Musik und Ware zum Anfassen umgesetzt. Der Geruchssinn ist jedoch der einzige Sinn, der Informationen ungefiltert an unser Gehirn weiterführt – und zwar direkt in den Bereich, der für unsere Emotionen zuständig ist, dem limbischen System.

Ein frühlingshafter Duft nach Tulpen und Narzissen erinnert uns an Spaziergänge mit Freunden und Familie oder wird mit dem anstehenden Osterfest verbunden. Das lässt uns entspannen und wir fühlen uns wohl. Und wo wir uns wohl fühlen, halten wir uns gerne auf und bleiben auch länger. Die Verlängerung der Verweildauer in Geschäften ist also ein Resultat von Duftmarketing.

TANKSTOP: Welche Ergebnisse kann man mit Duftmarketing noch erzielen?

Hilde Montgomery: Es gibt eine Vielzahl von Studien die belegen, dass der Umsatz in Geschäften mit Duftmarketing tatsächlich steigt, auch durch die Zahl von Impulskäufen. Die Kunden werden kommunikativer und wir sehen bei Umfragen, dass das Umfeld positiver und wertiger wahrgenommen wird. Eine europäische Bahngesellschaft hat kürzlich Zugabteile beduftet und die Fahrgäste befragt, und tatsächlich wurden Aspekte wie Sauberkeit, Sicherheit, Fahrkomfort und auch das Zugpersonal im Schnitt um zehn Prozent besser bewertet. Ein erstaunliches Ergebnis, dass sich auf viele Einsatzgebiete von Duftmarketing übertragen lässt, zum Beispiel Fitnesscenter, Hotels, Banken und natürlich den Einzelhandel.

TANKSTOP: Wieso sehen Sie Tankstellen als geeignete Standorte für Duftmarketing an?

Hilde Montgomery: Der Retail- und Gastronomie-Anteil wächst in den Tankstellen beständig und sorgt für Zusatzeinnahmen. Genau diesen Bereich kann man mit Duft unterstützen. Der Geruch von Kaffee lässt uns an Kaffee denken und erzeugt den Wunsch, ihn auch zu trinken. Auch ein Duft nach süßem Gebäck stimuliert und lenkt den Kunden Richtung Bistro-Theke. Und grundsätzlich bewirken diese beiden Düfte bzw. generell angenehme Gerüche unterbewusst ein Gefühl von Sauberkeit, Entspannung und haben eine positive Wirkung auf die Wahrnehmung der Umgebung.

TANKSTOP: Wie erfolgt die Umsetzung? Was muss ein Tankstellenbetreiber an seiner Station vorhalten, um Duftmarketing einzusetzen?

Hilde Montgomery: Für kleinere Räume bis 50 qm reicht ein kleines Gerät wie der Scene mit einer einmaligen Investition von 129 Euro netto. Die Duftkartuschen kosten hier ca. 45 Euro und halten vier bis sechs Wochen. Größere Verkaufsräume bis 300 qm können mit den Geräten CompactLine oder Aromaestro ausgestattet werden (zwischen 990 und 1 199 Euro netto). Diese beiden Duftmaschinen sind in der Intensität steuerbar und mit Zeitschaltuhren ausgestattet. Das Aromaestro bietet sogar eine WLAN-Steuerung und RFID-Technologie, was für Unternehmen mit mehreren Standorten sinnvoll ist. Außerdem meldet es per E-Mail, sobald die Duftkartusche zur Neige geht. Die Duftkartuschen für diese Geräte halten je nach Laufzeit und eingestellter Intensität zwischen zwei und sechs Monaten und kosten 99,50 Euro. Unsere Geräte sind mit den neuesten Technologien ausgestattet und wartungsfrei. Auch die Inbetriebnahme ist einfach und kann von jedem Tankstellenbetreiber selbst vorgenommen werden.

Alles in allem ist Duftmarketing also eine „sinn“-volle Marketingmaßnahme.

♦ eft / JP



Zwischenstopp

... ist eine attraktive Verlosungsaktion der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) und stellt Ihnen je Ausgabe des TANKSTOPP ein Produkt aus dem Onlineshop vor – von Berufsbekleidung bis Hissfahnen, von Kundendienstheimern 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 15.03.2018

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.

Gewinnen

Heute in der Verlosung: Fleecejacke (Damen / Herren; vier verschiedene Farben) – Bitte geben Sie unbedingt Ihre Konfektionsgröße gemäß Angaben im Onlineshop an!



mehr dazu unter
www.eft-service.de/shop/berufsbekleidung-standard/67

Anzeige

bft Qualität die überzeugt **KUTTENKEULER** LUBRICANTS

Premium Scheiben- und Kühlerfrostschutz

MADE IN GERMANY

www.kuttenkeuler.de

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



Diplom-Ingenieur Peter Herm, der Oberbürgermeister von Mosbach, Michael Jann und Eric Schaich bei der Eröffnungsfeier der völlig neu gestalteten Tankstelle in Mosbach.



Gemütlichkeit und Atmosphäre werden in Shop und Bistro groß geschrieben.



Kaufkräftig aber vernachlässigt: Zielgruppe Frauen an Tankstellen Neues Shop-Konzept „Frischewelt, Lounge und W-LAN“

„Eine Befragung unter unserer weiblichen Kundschaft und den Best Ager in puncto Zufriedenheit und Angebot hat ernüchternde Ergebnisse zu Tage gefördert“, resümiert Peter Herm, geschäftsführender Gesellschafter der HERM-Gruppe in Lauda-Königshofen. „Die mobile Zielgruppe der Frauen sowie die der Best Ager sind für uns Tankstellenbetreiber eine wichtige und zahlungskräftige Klientel. Aber mit dem vorhandenen Angebot an vielen Stationen werden diese kaufkräftigen Kunden häufig schlicht links liegen gelassen.“ Es fehlt ihnen unter anderem am Wohlfühlfaktor im Shop und Bistro. Auch das nicht vorhandene Frischeangebot wurde in der Umfrage massiv bemängelt.

Tankstellen sind nicht mehr nur Orte zum Sprit zapfen. Tankstellen wandeln sich immer mehr zum Nahversorger. Der Kritik sowie den formulierten Bedürfnissen seiner Kundinnen und Kunden hat sich Peter Herm gestellt und eine seiner Stationen aufwändig umgestaltet und inhaltlich angepasst. Das Ergebnis kann sich sehen lassen.

Mitte November war es soweit. Das Tankcenter „Herm“ am Ortseingang von Mosbach wurde nach wochenlanger Umgestaltung bei laufendem Betrieb feierlich wiedereröffnet. Den Kunden – männlich wie weiblich – empfängt seither eine warme und angenehme Atmosphäre. Shop und Bistro wurden in authentischem Holzdesign mit viel Modernität gestaltet. Auf relativ engem Raum wurde durch geschickte Planung der Ladenbauaufirma Carstens Shop Einrichtungen sowie Input des Innenarchitekturbüros Münzing ein Maximum an Arbeits- und Präsentationsfläche ermöglicht. Der Convenience-Shop besticht durch viel Übersicht und Liebe zum Detail. Neben der ansprechenden Optik wurde auch viel Augenmerk auf die perfekte Präsentation der Warengruppen gelegt.

Neu im Sortiment sind seither vor allem Frischeprodukte wie Obst, Smoothies, Lassies, leckere Paninis und Bruschettas. Alles wird frisch vor den Augen der Tank- und Einkaufskunden zubereitet. Ein passendes Kaffeekonzept rundet das Angebot ab.



Vor allem auf die große und zahlungskräftige Zielgruppe Frauen und Best Ager wurde die neue Optik und Gestaltung der Station abgestimmt.



Frisch belegte Snacks wie Paninis und Bruschettas gehören ab sofort mit zum täglichen Shop-Angebot.



„Die ersten Rückmeldungen unserer Kundinnen sind überragend“, freut sich Peter Herm. „Alle Details, die Befragungsergebnisse, die einzelnen im Shop umgesetzten Punkte und die Entwicklung der Verkaufszahlen von allen Warengruppen präsentiere ich auf dem 1. Winter Convenience Forum vom 11. bis 14. März im österreichischen Leogang. Interessierte sind hiermit herzlich eingeladen, sich anzumelden.“

Informationen zum 1. Winter Convenience Forum in Leogang / Österreich gibt es unter www.tankstellen-convenience.de. Fragen beantwortet Carmen Kyzner unter 09343 622267.

Die Herm-Gruppe betreibt ein eigenes Tankstellen-Netz unter verschiedenen Marken. Einige Stationen bestehen durch besondere Konzepte wie beispielsweise der Idee einer Weinlounge mit ausgewählter Warengruppe Wein im Angebot.

◆ eft / Bli

UTA bietet neue Maut-Lösung mit größtmöglicher Abdeckung in Europa an

- » Unternehmen benötigen nur eine On-Board Unit (OBU) für den Europäischen Elektronischen Mautdienst (EETS)
- » UTA plant zum Start die Integration von acht Maut-Systemen



Seit Februar stellt die UNION TANK Eckstein GmbH & Co. KG (UTA) eine OBU-Lösung für den Europäischen Elektronischen Mautdienst zur Verfügung. Damit erweitert der Mobilitätsdienstleister aus Kleinostheim sein Angebot im Bereich der interoperablen Mautlösungen. „Unser Ziel ist es, die Mobilität unserer Kunden so effizient wie möglich zu gestalten“, erklärt Volker Huber, CEO bei UTA. „Ein ganz zentrales Element sind hierbei unsere Maut-Lösungen. Hier werden wir unser Angebot deutlich ausbauen, um jedem Kunden die für ihn optimale Lösung anbieten zu können. Von der europaweiten Mautlösung bis zur in diesem Jahr kommenden Maut auf deutschen Bundesstraßen“, so Volker Huber weiter.

Die neue europaweite Maut-Lösung ermöglicht den Firmen, im EETS-Raum nur eine On-Board Unit zu nutzen. UTA übernimmt als Dienstleister die Administration, Rechnungsstellung und Auswertung. „Die Kunden benötigen damit nur einen Vertrag, der für die gesamten Europäischen Mautsysteme gilt“, erläutert Huber. Zunächst umfasst der neue EETS-Service folgende acht Maut-Systeme: Österreich, Belgien zuzüglich Liefkenshoektunnel, Polen (A4), Spanien, Frankreich, Italien und Portugal. Die Integration weiterer europäischer Länder inklusive Deutschlands erfolgt automatisch per Over-the-Air Update in der zweiten Jahreshälfte 2018. Interessenten für die neue Lösung können sich unter www.uta.com vorregistrieren.

Die On-Board Unit für diesen EETS-Service bezieht UTA von der Firma Telepass, dem führenden europäischen Anbieter für elektronische Mautabwicklung. „Im Rahmen des Ausbaus unserer europäischen Maut-Dienstleistungen freuen wir uns, in Telepass einen kompetenten Anbieter gefunden zu haben, mit dem wir im Rahmen einer Premium Partnerschaft das Thema gemeinsam vorantreiben“, betont Huber.

UTA verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung mit interoperablen Maut-Systemen. Bereits heute stellt UTA ihren Kunden für 24 Länder und 36 unterschiedliche Maut-Systeme umfassende Maut-Lösungen zur Verfügung. „Diese EETS-Lösung stellt somit eine konsequente Erweiterung unserer bereits bestehenden Maut-Dienstleistungen dar“, so Huber abschließend.

Über UNION TANK Eckstein

UNION TANK Eckstein GmbH & Co. KG (UTA) zählt zu den führenden Anbietern von Tank- und Servicekarten in Europa. Über das UTA-Kartensystem können gewerbliche Kunden an über 54.000 Stationen in 40 europäischen Ländern markenunabhängig und bargeldlos tanken sowie weitere Leistungen der Unterwegsversorgung nutzen. Dazu zählen unter anderem die Mautabrechnung, Werkstatteleistungen, Pannen- und Abschleppdienste sowie die Rückerstattung von Mehrwert- und Mineralölsteuer. Das Unternehmen, das 1963 von Heinrich Eckstein gegründet wurde, ist mehrheitlich im Besitz der Edenred SA (51 Prozent). Edenred ist Weltmarktführer im Bereich von Bezahlservices für Unternehmen, Arbeitnehmer und Handelspartner. Die Services von Edenred schaffen für 43 Millionen Arbeitnehmer, 750.000 Unternehmen und 1,4 Millionen Handelspartner ein einzigartiges Netzwerk. Die Familien Eckstein und van Dedem halten 34 Prozent an UTA, weiterer Anteilseigner ist die Daimler AG (15 Prozent). Der Hauptsitz befindet sich in Kleinostheim/Main. Rund 400 Mitarbeiter erwirtschaften im UTA-Verbund einen Jahresumsatz von knapp 2,6 Milliarden Euro. UTA hat erst kürzlich den renommierten Image-Award der Fachzeitschrift VerkehrsRundschau in der Kategorie „Tankkarten“ gewonnen, der alle zwei Jahre auf Basis einer unabhängigen Marktstudie des Marktforschungsinstituts Kleffmann vergeben wird.

www.uta.com



RESERVE FÜR IHRE KUNDEN. TURBO FÜR DEN UMSATZ.

MILLIONEN AUTOFÄHRER SIND OHNE ÖLRESERVE UNTERWEGS!

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

Exklusiv für Tankstellen. Jetzt bestellen!



IT'S MORE THAN JUST OIL.



PROFESSIONAL

www.castrol.com/de

Winter Convenience Forum 2018

11. bis 14. März – Treffpunkt für den Tankstellenmittelstand

In Kürze treffen sich Vertreter des Tankstellen-Mittelstandes sowie der Industrie und Wirtschaft zu einem außerordentlichen Forum, dem Winter Convenience Forum in Leogang, Österreich [der TANKSTOP berichtete, siehe Ausgabe 6/2017].

Wie sieht die Tankstelle der Zukunft aus? Von E-Mobilität bis Frauentankstelle reicht die Palette der aktuellen Themen. Hierzu möchte der Veranstalter und Initiator des Forums, Peter Herm, mit Tankstellenbetreibern und Pächtern ausführlich diskutieren.

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.

Als Referenten konnten gewonnen werden:

- » 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
- » Peter Herm, geschäftsführender Gesellschafter HERM Tankstellen.

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



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 Kassensstopps 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: Salz auf dem Autolack

Langsam werden die Tage wieder länger. Bei Sonnenlicht betrachtet hat das ein oder andere Auto im Winter optisch ziemlich gelitten. Rollsplitt, Salze, Schnee, Regen und Schmutz haben ihre Spuren an des Deutschen liebstes Kind hinterlassen. Empfehlen Sie Ihren Kunden eine entsprechend schonende Reinigung von Lack, Felgen und Unterboden an Ihrer Station. Wenn Sie keine Waschstation haben, so können Sie die passenden Pflege- und Reinigungsprodukte in Ihrem Shop anbieten. Tipp 2: Wach am Steuer

Tipp 2: Erste Hilfe – der richtige Verbandskasten

Ein Verbandskasten muss per Gesetz in jedem Fahrzeug mitgeführt werden. Dieser muss nach der DIN-Norm 13164 vollständig bepackt sein und ein noch nicht abgelaufenes Verfallsdatum aufweisen. Gerade in älteren Autos werden häufig „alle Dinger“ mitgeführt. Machen Sie Ihren Tankkunden auf die Notwendigkeit aufmerksam und bieten Sie ein Überprüfen des Verbandskastens an. Idealerweise führen Sie an Ihrer Station einsatztaugliche Erste Hilfe-Boxen.



Anzeige



Gestalten Sie mit uns die Zukunft Ihrer Tankstelle!

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

www.lw-brueck.de

FIRMENGRUPPE  HERMANN BRÜCK
Düsseldorf, Essen, Münster



Wie entsteht der TANKSTOP?

Den Druckern über die Schulter geschaut

Fünf Jahre TANKSTOP – fünf Jahre vielseitige und ausführliche Informationen für den Tankstellen-Mittelstand. Doch wie entsteht eigentlich das Magazin, das wir Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, sechsmal im Jahr auf den Tankstellen-Tresen liefern? Die TANKSTOP-Redaktion hat in die Druckerei Engelhardt in Neunkirchen-Seelscheid bei Köln gelinst. Ein ganzer Stab an Mitarbeitern sorgt in einem aufwändigen Prozess dafür, dass die Tankstellen-Infos ihren Weg vom Bildschirm auf das gedruckte Papier finden.

Bevor der TANKSTOP als sogenannte Druckdatei zur Druckerei gelangt, ist bereits viel geschehen. Im Redaktionsteam des Herausgebers, der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft), werden Themen besprochen und recherchiert,

wichtige Personen der Branche interviewt, Fotos geschossen, Texte geschrieben und lektoriert. Die einzelnen Bausteine wie Bilder und Artikel werden anschließend von der Bonner Kreativagentur Kopfstrom in Form gegossen. Das heißt, zwischen 60 und 72 Seiten werden gestaltet und layoutet. Ist dieser erste große Prozess abgeschlossen, erfolgt die Datenübermittlung von der Agentur an die Druckerei.

◆ eft / JP und Bli

Übrigens: Ab sofort können Sie jede Ausgabe des TANKSTOP auch als ePaper zusätzlich zur gedruckten Version kostenfrei für Ihr Tablet oder Ihr Smartphone 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.



1. In der Druckerei werden die Magazindaten noch einmal automatisiert geprüft. Anschließend werden die einzelnen Seiten auf sogenannten Druckbögen platziert. Dieser Prozess wird „ausschießen“ genannt. Keine leichte Aufgabe, wie Engelhardt-Verkaufsleiter Matthias Schmidt-Wahl erklärt: „Auf einem einzigen Druckbogen werden 16 Heftseiten platziert. Wegen der späteren Falzung können diese Seiten allerdings nicht einfach in der Seitenreihenfolge 1, 2, 3 etc. auf dem Bogen angeordnet werden, sondern stehen in einem für den Laien empfundenen Seiten-Wirr-Warr.“ Auf diese Weise wird der überdimensional große Papierbogen zu fast 100 Prozent ausgenutzt und es fällt kaum Papierabfall an.

Hiernach erfolgt der letzte Korrekturausdruck (der Plot) vor dem Auflagen-
druck des Magazins. Der Plot wird an die Agentur geschickt, die nun noch
einmal Seitenreihenfolge, Text- und Bildanordnung kontrolliert. Nach der
Freigabe werden schließlich die Druckplatten belichtet und bedruckt.



2. Druckabnahme: Offset-Drucker Ulli Weitershagen kontrolliert mit Hilfe eines Densitometers (Farbdichtemesstisch) an einem ersten bedruckten Bogen, ob die Farben korrekt auf dem Papier dargestellt werden. Dieser Prozess wird alle paar hundert Bögen wiederholt. Auf diese Weise wird gewährleistet, dass eventuelle Farbabweichungen direkt nachjustiert werden können.



3. Nun ist es soweit – der Auflagendruck wird gestartet. Hochsensibel eingestellte meterlange Maschinen sorgen dafür, dass jede einzelne Papierseite gleichmäßig eingezogen und vollflächig bedruckt wird. Gedruckt wird im Vier-Farbdruk. Die Farben werden einzeln und nacheinander aufgetragen: schwarz – cyan (Helio-Echtblau) – magenta (Purpur) – gelb. Aus diesen vier Farben lassen sich annähernd 17 Millionen verschiedene Farben mischen. Dabei werden sie zunächst auf die am Anfang belichteten und bedruckten Druckplatten aufgebracht, gelangen von diesen auf ein Gumm Tuch und erst von dort aus auf das Papier. Bei diesem sogenannten indirekten Druckverfahren werden 7500 Bögen pro Stunde gedruckt.



4. Sind alle Druckbögen fertig gedruckt, heißt es abwarten. In großen Stapeln sortiert liegen die Seiten auf Europaletten und müssen jetzt vor der Weiterverarbeitung trocknen. Je nach Luftfeuchtigkeit benötigt solch ein Stapel Papier ein bis zwei Tage. Erst nach vollständiger Trockenheit können die einzelnen Heftseiten zu einem fertigen Magazin weiterverarbeitet werden.



5. Fast fertig: Vollständig getrocknet werden die Bögen auf einer weiteren meterlangen Maschine drei Mal im Kreuzbruch geknickt, aufeinandergelegt, geheftet, gefalzt, beschnitten und, wie hier von der Auszubildenden im ersten Lehrjahr, Sarah Noweck, verpackt. Erst jetzt treten die fertigen TANKSTOP-Magazine ihren Weg zum Lettershop an, wo den einzelnen Heften Beilagen hinzugefügt und sie frankiert werden, bevor sie schließlich zur Post und damit zu Ihnen auf den Tresen gelangen. Fünf intensive Arbeitstage für viel Inhalt, die sich aber von Ausgabe zu Ausgabe lohnen, wie das vorliegende Heft wieder eindrücklich zeigt. Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Schmökern.

Orakel 2018:

Zukunft und Planung von Tankstellen

Die Mobilitätspolitik und die technischen Regeln

Welche Auswirkungen haben die Ergebnisse der CDU-CSU-SPD-Sondierungen und die neuen technischen Regeln für Tankstellen? Was sollte wer jetzt tun?

Die Fertigstellung

Am 12.01.2018 wurden nach einer Marathonverhandlung die Sondierungsgespräche abgeschlossen. Der TRBS-Arbeitskreis brauchte keine 25 Stunden für seine Schlussitzung, um die Neufassung der technischen Regeln für Tankstellen am 09.01.18 fertig zu bekommen, obwohl er auch jede Menge Klärungsbedarf hatte, um die in letzter Minute eingebrachten Vorschläge für sichere LNG-Tankstellen¹ aufzunehmen.

Die Veröffentlichungen

Das Sondierungsergebnis können Sie im Internet downloaden – z. B. kommentiert unter www.forum-tankstellen.de -> Newsticker. Die TRBS 3151 ist nicht öffentlich zugänglich, weil sie erst nach Freigabe durch das Arbeitsministerium (www.bmas.de) bei www.baua.de erscheinen darf. Das kann eventuell wieder bis zu neun Monaten dauern. Wer bei der Planung von Sanierungen, Neu- oder Umbauten die Neuregelungen berücksichtigen will, sollte sich beim Bundesverband Freier Tankstellen (bft) oder bei uns erkundigen.

Die Inhalte

Das Sondierungsergebnis zur Energiepolitik: Die Klimaziele 2020 werden nicht erreicht. Eine Kommission für „Wachstum, Strukturwandel ...“ soll bis Ende 2018 ein Aktionsprogramm erarbeiten, um die Lücke zu den 2020-Zielen so weit wie möglich zu reduzieren. Diese Lücke ist durch eine jahrelange, einseitige Lobbypolitik entstanden, zu der sich die alten Regierungsparteien leider schon wieder bekennen, in dem sie die Förderung der Elektromobilität beispielhaft hervorheben. Weitaus einsichtiger und realistischer berücksichtigt der AK-TRBS die Technik für den umweltfreundlichen Wasserstoff (H₂). Außerdem wurden die Regelungen für das ebenfalls zur Schadstoff-Reduzierung beitragende Autogas (LPG) und Erdgas (CNG/LNG) ergänzt – ohne Mehrkosten zu verursachen. Die Angaben zur OK- sowie AdBlue®-Betankung sind jetzt transparenter und ein wenig erleichternd.

Die Aufgaben für Tankstellenbesitzer und -planer

Bei Planung, Bau, Sanierung und Erlaubnis von Tankstellen sollten Sie die Neuregelungen laut TRBS 3151 und TRWS 781 berücksichtigen, um Mehrarbeit und -kosten für Änderungen nach der Veröffentlichung zu vermeiden. Das gleiche gilt für die Bestimmungen², die in diesem Jahr bei ZÜS-Prüfungen zu berücksichtigen sind. Speziell für mittelständische Tankstellen-Eigentümer und -Planer finden in diesem Jahr verschiedene Kurse statt. Mehr unter www.forum-tankstellen.de -> Aus-/Weiterbildung.

Die Aufgaben für die Mineralöl- und Gaswirtschaft

Der Elektromotor ist sehr gut; aber die Batterie als Energieträger ist ein Irrweg. Eine Brennstoffzelle im KFZ erzeugt den Strom emissionsfrei aus Wasserstoff, der schnell und einfach an Tankstellen aufgefüllt wird. Diese H₂-Tankstellen und -Autos können serienmäßig relativ kostengünstig gebaut werden. Wasserstoff kostet keine Ressourcen und kann emissionsfrei erzeugt werden. Für Flüssig- und Erdgas, die als Kraftstoff ebenfalls drastisch die Schadstoffwerte reduzieren, besteht eine ausreichende Infrastruktur, für die unserer Regierung die Augen zu öffnen sind. Eine konzertierte Aktion der Mineralöl- und Gas-Wirtschaft könnte der kommenden Regierung eventuell beibringen, dass die bestens funktionierende Tankstellen-Infrastruktur alle Probleme lösen kann und will – ohne Fördermittel für Elektroautos zu verschwenden und Milliarden in den Ausbau der lokalen Stromnetze investieren zu müssen. Außerdem bleiben die Arbeitsplätze an Tankstellen erhalten.

Fazit

Die Sondierungsergebnisse zur Energie- und Mobilitätspolitik zeigen keine Einsicht und keinen Fortschritt auf. Egal ob die GroKo kommt oder nicht, muss die Regierung dazu gebracht werden, die alte Mobilitätspolitik zu verifizieren, um vornehmlich „Gase als Energieträger für die Mobilität“ zu berücksichtigen.

Tankstellen kann und darf man nur mit Kenntnis der aktuellen Vorschriften sicher planen, bauen und betreiben – egal mit welchen Kraftstoffen. Wer dafür verantwortlich ist, muss sich aus- und weiterbilden. Dazu sind wir für Sie auch in 2018 da!

◆ Edmund Brück

FORUM Tankstellen Beratung GmbH

Edmund Brück

Wallmerkamp 6, D-38228 Salzgitter

Telefon 05341 551711

info@forum-ts.de

www.forum-tankstellen.de

¹ LNG: englische Abkürzung = liquefied natural gas = Erdgas, verflüssigt durch starke Komprimierung oder Abkühlung. Ab 2018 soll ein LNG-Tankstellen-Netz für LKW in Deutschland aufgebaut werden.

² Zu den Anforderungen, die in diesem Jahr von den Zugelassenen Überwachungsstellen (wie z. B. DEKRA oder TÜV) überprüft werden müssen, siehe die Artikel in der gleichen Rubrik in den TANKSTOP-Ausgaben 2017 und unter www.forum-tankstellen.de -> Aus-/Weiterbildung.



Allgemeine Urlaubsregelung und Brückentage in 2018

2018 wird wieder ein interessantes Jahr für Brückentage-Planer. Der 1. Mai fällt auf einen Dienstag, so dass sich mit einem Urlaubstag leicht ein langes Wochenende erzielen lässt. Das gleiche gilt für die Zeit von Fronleichnam (nur in katholischen Regionen) bis Pfingsten. Hier können mit sechs Urlaubstagen zehn Tage Urlaub gemacht werden. Auch am Tag der deutschen Einheit am 3. Oktober können Urlaubsplaner entspannt herangehen, da er auf einem Mittwoch liegt. Eine andere Brücke für Beschäftigte in Baden-Württemberg, Bayern, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und dem Saarland ist der 1. November. Dieser fällt auf einen Donnerstag, so dass sich mit einem Urlaubstag am Freitag vier freie Tage am Stück gewinnen lassen.

Besonders ergiebig sind in diesem Jahr die Weihnachtsfeiertage: Da der Heilige Abend auf einen Montag fällt, bescheren der erste und zweite Weihnachtsfeiertag den Beschäftigten ein verlängertes Wochenende von insgesamt fünf Tagen. Zitat aus einem Rundbrief, der den Bundesverband Freier Tankstellen (bft) erreicht hat: „Die Brücke zu Silvester und Neujahr lässt sich mit nur zwei Urlaubstagen schließen, die in 2018 voll in die Arbeitswoche fallen. Wer weitere vier Tage nach Silvester Urlaub nimmt, hat mit insgesamt sechs Urlaubstagen 16 Tage frei.“

Hier stellt sich die Frage, wonach sich eigentlich richtet, wer Urlaub bekommt und wer nicht?

Zunächst gilt einmal der alte Rechtssatz: Urlaub bekommt, wer ihn beantragt, wenn alle sonstigen Voraussetzungen vorliegen. Arbeitnehmer dürfen ihren Urlaub frei wählen, allerdings muss der Urlaub genehmigt werden. Der Chef darf Urlaub nur verweigern, wenn dem Urlaubswunsch dringende betriebliche Belange oder auch Urlaubswünsche anderer Arbeitnehmer entgegenstehen.

Hierbei kann sich daran orientiert werden, wer besonders schutzwürdig ist und wer bislang noch keinen Urlaub hatte. Der Mitarbeiter, der im vergangenen Jahr viele Vertretungen aufgrund einer angespannten Krankheitssituation übernahm, und der deswegen sogar noch einen Überhang an Urlaubstagen mit ins neue Jahr nimmt, genießt sicherlich einen Vorrang. Be-

schäftigte mit schulpflichtigen Kindern oder Partnern (Erzieher / Lehrer) genießen ebenfalls einen bestimmten Vorrang.

Ansonsten gilt unter denjenigen, die gleich zu behandeln sind, das „Windhund-Prinzip“. Das heißt, dass derjenige zum Zug kommt, der als erstes seinen Urlaub beantragt hat. Ein solches Verfahren ist nicht zu beanstanden. Alternativ könnten die Mitarbeiter gebeten werden, ihre Planungen schon jetzt einzureichen und einen Urlaubsplan zu machen.

Die berühmten Brückentage sollten frühzeitig vergeben werden. Wichtig: Einmal gewährte Zusagen sind nur schwierig wieder zurückzunehmen. Dies geht nur bei dringenden betrieblichen Erfordernissen. Hat der Arbeitnehmer bereits Urlaub gebucht, sind ihm in diesem Falle die Kosten zurückzuerstatten.

Achtung: Im Schichtbetrieb oder bei Betrieben, bei denen Sonn- und Feiertagsdienste zu leisten sind, sind Sonn- und Feiertage allerdings nicht automatisch frei. Muss laut Dienstplan an diesen Tagen Dienst geleistet werden, muss der Arbeitnehmer Urlaub nehmen, wenn er in den Genuss eines freien Tages kommen will. Zugleich gilt hier (unabhängig vom Urlaubsrecht) laut Arbeitszeitgesetz, dass Arbeitnehmer einen Anspruch auf einen Ersatzruhetag haben, wenn der Feiertag auf einen Werktag fällt. Der Ersatzruhetag muss unmittelbar im Anschluss an den Feiertagsdienst gewährt werden – mindestens aber acht Wochen später. Arbeitnehmer, die an einem Sonntag beschäftigt werden, müssen einen Ersatzruhetag haben, der innerhalb eines den Beschäftigungstag einschließenden Zeitraums von zwei Wochen zu gewähren ist.

Zuletzt gilt: Wenn ein Arbeitnehmer seinen Urlaub nicht bekommt und er ihn dennoch haben möchte, muss er den Weg vor das Arbeitsgericht beschreiten. Solche Fälle hat es vielfach gegeben. Auch ist schon versucht worden, auf dem Wege einer einstweiligen Anordnung Urlaubsansprüche durchzusetzen. Solche Vorkommnisse dürften aber in einem vernünftig geordneten Betrieb eher selten sein.

♦ bft / Stephan Zieger

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

Warme Winter-Wendeweste für Damen

Hochwertige Steppweste für die kühle Jahreszeit

Qualität: 100 % Polyester mit 100 % Polyester Fütterung

Ausführung: hochwertige Steppweste; die Wendeweste kann von beiden Seiten getragen werden; leicht antailliert; durchgehender, wendbarer Reißverschluss; Seitentaschen ohne Reißverschlüsse; Stehkragen

Farbe: anthrazit / orange
Veredlung: bft-Logo aufgedruckt auf Innen- und Außenseite
Damen Größen: S, M, L, XL, XXL, XXXL
Preis: EUR 59,90

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



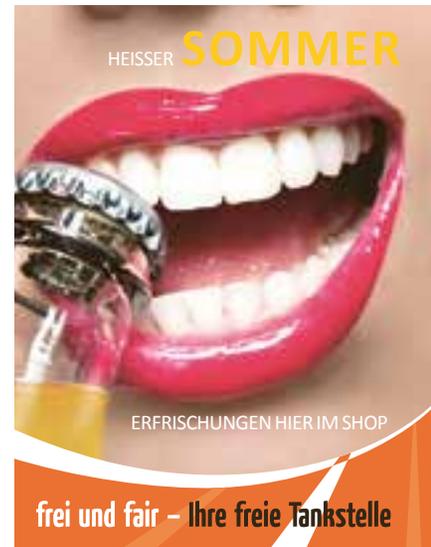
Kleb Dir eines

Plakatserie 2018 für Ihre Tankstelle

Plakate sind Hingucker für Ihre Station. Sie wecken die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden und animieren zum Kauf in Shop und Bistro.

Die neuen Plakatmotive 2018 „Schöne Lippen“ sind ab sofort in den Formaten DIN A 0 und DIN A 00 im Onlineshop der eft zu bestellen unter www.eft-service.de/shop/plakate

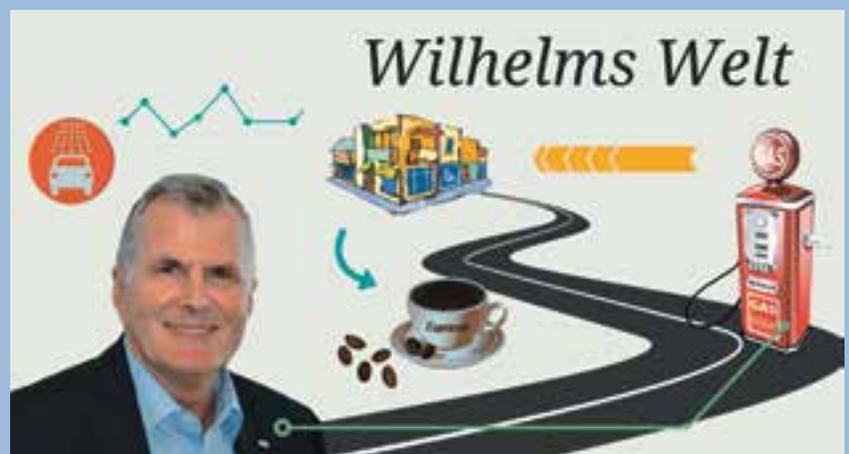
Preis je Plakat: 19,40 EUR zzgl. ges. MwSt.



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.

Zum neuen Jahr gab es von eft-Vertriebsleiter Harald Wilhelm Ideen für gute Vorsätze im Tankstellengeschäft. Regelmäßig gibt der langjährige Tankstellenkenner in seiner Rubrik „Wilhelms Welt“ auf der eft Facebook-Seite praktische und wertvolle Tipps für die Branche. Reinschauen lohnt!



Ab sofort: Die aktuellen eft-Aktionen



Flagge zeigen – Frischer Wind an Ihrer Station

Flaggen Sie jetzt um. Runter mit den verschmutzten Winterfahnen, rauf mit frischen Flaggen im bft- oder neutralen Design, Thema Autowäsche u. v. m.

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

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.

Aktionen im Onlineshop März und April 2018:
» Kühlwasserkannen
» Kundendiensteimer
www.eft-service.de/shop | Rubrik: AKTIONEN



www.eft-service.de/shop

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



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 sowie Ihrer Firmierung 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 19. Februar 2018





bft-akademie – Termine 2018

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

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

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

Alle übrigen Termine und Orte nach individueller Absprache. Weitere Informationen unter www.bft-akademie.de



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

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

Personal & Recht

Seminar	Termine und Orte
Arbeitsrecht in der Tankstellenpraxis	08.03.18 Raum Bochum, 12.04.18 Raum Hamburg, 14.06.18 Raum Berlin
Damit die Kasse stimmt	21.03.18 Raum Berlin, 18.05.18 Dortmund, 11.09.18 Raum Hamburg, 28.09.18 Raum Dortmund
Erfolgreiche Mitarbeiterführung in der Praxis	Termine auf Anfrage
Mitarbeiter zu mehr Verkaufserfolg führen	15.03.18 Raum Dortmund, 12.04.18 Raum Berlin, 14.09.18 Raum Bochum, 12.10.18 Raum Dortmund
Persönlichkeit & Kommunikation	23.05.18 Raum Berlin, 11.10.18 Raum Bochum, 22.11.18 Raum München
Tankstellenmanagement	22.02.18 Raum Dortmund, 27.03.18 Raum Berlin
Zeitmanagement & Organisation	17.04.18 Raum Berlin, 18.10.18 Raum Bochum

Shop

Seminar	Termine und Orte
Individuelle Beratung zu Shop-Potentialen	Termine auf Anfrage
Kundenservice und Verkauf am Arbeitsplatz Tankstelle	06.03.18 Raum Berlin, 08.05.18 Raum Bochum, 28.08.18 Raum Hamburg, 27.09.18 Raum München
Mehr Erfolg im Shop-Geschäft	26.04.18 Raum Hamburg, 08.11.18 Raum Bochum
Schmierstoffe kompetent verkaufen	15.03.18 Raum Berlin, 25.10.18 Raum Bochum
Shoptraining für das Tankstellenteam	Termine auf Anfrage
Verkaufen mit System	Termine auf Anfrage
Warenwirtschaft & Kalkulation	21.03.18 Raum Berlin, 21.11.18 Raum Bochum, 05.12.18 Raum Hamburg
Warenwirtschaft mit HUTH Itas Vision Professional	Termine auf Anfrage
Werden Sie Backshop-Profi	Termine auf Anfrage

Betrieb & Gebäude

Seminar	Termine und Orte
Aktiver Verkauf von Wäschen	05.03.18 West, 15.10.18 Süd
Anforderungen an die Tankstellenkasse	Termine auf Anfrage
Kundenbindung und Social Media	Termine auf Anfrage
Reklamation im Waschgeschäft	06.03.18 West, 16.10.18 Süd
Unternehmerseminar Tankstelle	Termine auf Anfrage
Tankstellenmanagement	22.02.18 Raum Dortmund, 27.03.18 Raum Berlin
Zeitmanagement & Organisation	17.04.18 Raum Berlin, 18.10.18 Raum Bochum

Sicherheit

Seminar	Termine und Orte
Arbeitssicherheit an der Tankstelle	13.03.18 Raum Hamburg, 24.04.18 Raum Bochum, 18.09.18 Raum München, 09.10.18 Raum Berlin
Tatort Tankstelle	08.02.18 Raum Bochum, 22.02.18 Raum Hamburg, 11.09.18 Raum München, 06.11.18 Raum Berlin

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.

- › 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 und Wandel in Tankstellen
und Convenience Shops
Titanic Chaussee Berlin
10115 Berlin
- › 08.03. – 18.03.2018
Genfer Autosalon
Route François-Peyrot 30
CH-1218 Le Grand-Saconnex
- › 09. – 10.03.2018
Lekkerland Hausmesse
Dortmund, Westfalenhalle
- › 09. – 13.03.2018
Internorga
Hamburg Messe und Congress GmbH
Messeplatz 1
20357 Hamburg
- › 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
- › 16. – 17.03.2018
Lekkerland Hausmesse
Bremen, Messe Bremen
- › 20. – 21.03.2018
EID Kraftstoff-Forum
Lindner Hotel Am Michel
Neanderstraße 20, 20459 Hamburg
www.kraftstoffforum.com
- › 23. – 24.03.2018
Lekkerland Hausmesse
Augsburg, Messe Augsburg
- › 06. – 07.04.2018
Lekkerland Hausmesse
Wiesbaden / Wallau, Ardek-Center
- › 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
- › 07. – 08.09.2018
Lekkerland Hausmesse
Mainz / Wallau
- › 11. – 15.09.2018
Automechanika Frankfurt
Messehallen Frankfurt
- › 14. – 15.09.2018
Lekkerland Hausmesse
Ulm, Ulm-Messe
- › 15. – 16.09.2018
Cames Neuss
Euromoda Neuss
Anton-Kux-Str. 11
41460 Neuss
- › 21. – 23.09.2018
InterTabac
Messe Westfalenhallen Dortmund
Strobelallee 45
44139 Dortmund
- › 22. – 23.09.2018
Utz Hausmesse
Mehrzweckhalle Maselheim
Gartenstraße 30
88437 Maselberg
- › 28. – 29.09.2018
Lekkerland Hausmesse
Hannover, Eilenriedehalle
- › 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. – 12.10.2018
Lekkerland Hausmesse
Düsseldorf, Mitsubishi Electric Halle
- › 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
- › 19. – 20.10.2018
Lekkerland Hausmesse
Schkeuditz / Leipzig, Globana Trade Center
- › 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.

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

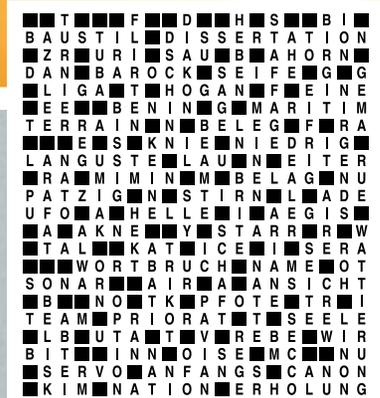
antikes Ruderkriegsschiff	Rotwild mit Kitz	biegsame Latte			Bevollmächtigter		gelernter Handwerker	Wortgefüge	französischer unbest. Artikel		Patron der Angler und Fischer	Soßen-tunke		persönlich	ehemaliger Schah Persiens	Fußbekleidung		negatives elektrisches Teilchen
			5				Verstoß gegen Gebote Gottes							tippen				
	13						Mitbesitz			6				griech. Vorsilbe: bei, daneben				Leichtathlet
undurchdacht		Schneehütte der Eskimos			Wundabsonderung						Vorname des Sängers Kollo			Heißgetränk		lateinisch: ich		
Schmelzgefäß							kraftvoll rennen		persönliches Fürwort (4. Fall)			deutliche Fußspuren					1	
Säugetier mit dichtem Fell			Fußglied		englischer Gasthof			japanisches Heiligtum				Abt von Cluny † 1048		ital. Schauspielerin (Ornella)	Kleidungsstück			großartig, herrlich (franz.)
		14						japanischer Politiker † 1909		englisch: eins			Kennzeichen					
französisch: Straße				Abk.: europäische Norm	unbewohnte Gegend									veraltet: Straftat			ägyptischer Sonnengott	
Fernkopien versenden	geneigte Bergseite	männliches Pferd						10	frankokanad. Sängerin (Céline)		Fehler				11		Honigwein	
					Dekoration	Dechiffrierschlüssel					Bett in der Kindersprache		hart, unnachgiebig					
		ein Trillionstel Teil	Knoblauchzwiebelteil				tropische Baum-eidechse		spanisches Grußwort					Hülle für Brillen				
arabisch: Sohn	US-Amerikaner (Kw.)				Schmeichelei							griechischer Buchstabe		Fluss durch Florenz	Indianerpeilgift	arktischer Meeresvogel		
Teil eines Dramas			vereinigen					15	lateinisch: Sitte			Schiffsdichtungsmaterial	Hast	Schiffsanlegeplatz				
Wortteil: Landwirtschaft	math. Zeichen ausdruck				japanischer Kaiser		Sponsor, Förderer				12			Spaß				
			französisch: Mutter	Fremdwortteil: selbst					Tanz in Andalusien			poetisch: Wohlgeruch		kleine Fruchtart		ein Tanz (engl.)		
Gardine	Leibesmitte	Salz der Ölsäure	Wallfahrtsort der Moslems				Bankkunde						unerzogener Junge		Flächenmaß			
					Zahlwort				abgestanden		mündlicher Fachbericht			3				
Flirt		Vorname von US-Filmstar Pitt			Lurchtier	ein Kunststoff (Abk.)					Sitte, Brauch		Inhaltslosigkeit			Männerkurzname	kurz für: an das	
	4					Ruf beim Stierkampf		großes Schaalentier										
Gibbonaffe			röm. Zahlzeichen: zwei	eine Spielfeldbegrenzung				2	franz. Physikerin † 1934			Ktz.-Z. Remscheid	Stadt an der Weißen Elster		Feuerlandindianer		8	ein Umlaut
			7	Ost-europäer		behördliche Anordnung												
Quellgebiet des Ob	Gurken-gewürz												Teil des Auges					

Lösungswort:

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

Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht.



Lösen Sie das Kreuzworträtsel und gewinnen Sie einen attraktiven Preis. 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 15.03.2018.

Das Lösungswort des letzten Rätsels lautete:
BFT SCHMIERSTOFFE

Die Fußball-WM 2018 kann kommen

Mit dem smarten 32 Zoll Fernseher von Telefunken und der Energieeffizienzklasse A+ steht einem ungehinderten Fernsehgenuss nichts mehr im Weg. Der Full HD-Screen 1080 bietet beste Bildqualität, der Smart TV gewährt Zugriff auf ein großes Angebot an unterschiedlichen Apps. Das integrierte WLAN ermöglicht den drahtlosen Internetzugang ohne externen WLAN Dongle. Mit dem digitalen HD-Triple Tuner kann Antennen-, Kabel- und Satellitenfernsehen empfangen werden u.v.m. Noch Fragen? Die Antworten stehen in der ausführlichen Bedienungsanleitung.

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:



Berufsbekleidung für Ihr Team

MEHR AUSWAHL UNTER WWW.EFT-SERVICE.DE/SHOP

bft-fashion

DIE KOLLEKTION

