

TS

TANKSTOP – das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 04-2024 | Jahrgang 12 | kostenfrei | ZKZ 83988

Konventionelle und alternative Kraftstoffe

Mobilitätsszenarien
bis 2050

Bernd Fiehöfer

eft unterwegs: Roundtable bei Lekkerland

Kompetenter Fachdialog
auf Augenhöhe

Bernd Fiehöfer

Finanzverwaltungen in der Praxis

Sogenannte Sicherheits-
zuschläge

Bernd Fiehöfer



eft

WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ

MCS
MEIN CONVENIENCE SERVICE



THE POWER OF MITTELSTAND

PERSÖNLICH.
LEIDENSCHAFTLICH.
KOMPETENT.



WIEDERGEWÄHLT
EU-PARLAMENTSPRÄSIDENTIN

E-FUELS
SYNTHETISCHE KRAFTSTOFFE



STECKENPFERD
DES EFT – DER ROUNDTABLE

Kein TANKSTOP- Themen-Sommerloch

Während ich die folgenden Zeilen schreibe, ist Ursula von der Leyen erneut zur EU - Kommissionspräsidentin gewählt worden. Und wenn sie ihre Pläne für die kommenden fünf Jahre hält, wird, was die Mobilität betrifft, auf Technologieoffenheit gesetzt, was in erster Linie zur Folge haben dürfte, dass der Beschluss des Verbrenner - Aus überarbeitet und eine Ausnahme für synthetische Kraftstoffe (E-Fuels) auf den Weg gebracht wird. Eine perfekte Ausgangssituation also für den TANKSTOP, nach diversen Mobilitätsszenarien für die kommenden Jahre zu fragen, und dies sowohl beim Verband der Automobilindustrie VDA als auch bei einigen mittelständischen Tankstellenbetreibern: Wie entwickeln sich die deutschen Autobauer und ihre Zulieferer und wie sieht die Versorgung von konventionellen und alternativen Kraftstoffen in der Zukunft aus - viel Spaß beim Lesen des Titelthemas dieser Ausgabe.

Den Finanzverwaltungen fehlt es, ähnlich wie den meisten Tankstellen oder überhaupt dem Einzelhandel, der Gastronomie und vielen weiteren Berufssegmenten an qualifizierten, aber auch an quantitativen Personal. Das spüren wir vor allem an den immer länger werdenden Wartezeiten auf die Einkommenssteuerbescheide. Anders sieht es bei den Betriebsprüfungen aus. Die kommen in regelmäßigen Abständen und immer häufiger verwerfen die Prüfer, um ein Mehrergebnis zu erzielen, die vorliegende Buchführung und erheben Sicherheitszuschläge. Was es damit auf sich hat und welche Hausaufgaben der Tankstellenbetreiber unbedingt machen sollte, erfahren Sie in diesem Heft.

Der Roundtable ist seit über einem Jahrzehnt eines der Steckenpferde und hoher Wiedererkennungswert der eft. Sechsmal im Jahr ist Vertriebsleiter Harald Wilhelm in den Regionen der Republik unterwegs, um Industrie und Tankstellenbetreiber zusammen zu bringen. Seit geraumer Zeit hat der TANKSTOP keine Veranstaltung mehr besucht. Jetzt fand der Ost-Austausch im Lekkerland-Logistikzentrum in Großbeeren vor den Toren Berlins statt und so haben wir Branchenkenner Bernd Fiehöfer in seine geographische Nachbarschaft geschickt, um den Tag redaktionell zu begleiten.

Weitere Themen und Neuigkeiten unserer Empfehlungslieferanten warten auf Sie - lassen Sie sich inspirieren und kommen Sie weiterhin gut durch den Sommer.

HERZLICHST, IHR

Bernd Scheiperpeter



Inhalt



10 → **Titelthema**
Mittelständisch geführte, öffentliche Straßentankstellen in Deutschland tragen maßgeblich zur sicheren Versorgung aller Straßenfahrzeuge sowohl mit konventionellen als auch mit alternativen Kraftstoffen bei.



38 → **The Power of Mttelstand**
Die MCS-Gruppe bietet als Zusammenschluss mittelständischer Convenience Großhandlungen die relevanten Shopsortimente für den Tankstellenmarkt. Der Fokus liegt hierbei auf Einzelbetreiber und mittelständische Mineralölgesellschaften.



30 → **Automechanika**
Auf der Automechanika in Frankfurt trifft sich vom 10.-14. September 2024 die gesamte Automobilindustrie, um über die aktuellen Trends der Branche zu sprechen. Neben einem breiten Angebot an Fachvorträgen und Diskussionsrunden, kommt auch das Live-Erlebnis nicht zu kurz.



36 → **Versicherung für Tankstellen:**
Wie wichtig es ist, den bestmöglichen Versicherungsschutz vertraglich zu vereinbaren, zeigt sich immer dann, wenn es zu einem Schadenereignis kommt.

AKTUELLES

- 08 → Rätselgewinn geht nach Lichtenau
- 10 → Konventionelle und alternative Kraftstoffe
- 14 → Finanzverwaltungen in der Praxis
- 18 → eft unterwegs: Roundtable bei Lekkerland
- 25 → Die eft Vorteilswelt wächst
- 30 → Automechanika
- 46 → Der informierte Tankwart – C wie Convenience
- 48 → Vorsicht Heiß – Eine Tasse Tee in der aktuellen Rechtsprechung
- 50 → Onlineshop
- 52 → Mitmachen lohnt sich! – Kurz mal nachgedacht

INDUSTRIEPARTNER

- 26 → Leaderboard – die eft-Empfehlungslieferanten
- 28 → eft / bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station
- 32 → **Caravan Rent ME:** Werden Sie Wohnmobilvermieter
- 34 → **Castrol:** Fahrt in den Urlaub
- 36 → **Götte:** Versicherung für Tankstellen

SHOPNEWS

- 38 → **MCS:** The Power of Mittelstand
- 40 → **Danone:** Volvic Vitamin+
- 42 → **Weat:** WEAT-Netzbetrieb auch an E-Ladesäulen
- 44 → **Lekkerland:** SB-Trend bei Snacks und Kaffee

BILD COVER: © VOLGA - STOCK.ADOBE.COM

ANZEIGEN

GUTSCHEIN+ VON WEAT

Die Prepaid-Lösung für den Mittelstand - einfach, sicher, schnell - am POS und per App.

Die neue WEAT-Prepaidkarte „Gutschein+“ ist die komfortable Lösung für Tankstellennetze, immer mit individuellem Logo.

Bei Gutschein+ ist WEAT der rechtliche Herausgeber, kümmert sich um die Compliance, Umsätze, Salden, Buchhaltung und Reports. Einsetzbar fürs Tanken oder Laden, Shop und Wäsche sowie für Sachbezüge und Prämien. Per Karte am POS, mobile via App über den WEAT-MPH und integrierbar in den eigenen Onlineshop. Alle Einsatzmöglichkeiten für Agenturware und Betreiberware sind PSD2/3-konform.



WEAT

DER SPEZIALIST IM BARGELDLOSEN ZAHLUNGSVERKEHR

WEAT Electronic Datenservice GmbH
www.weat.de | anfrage@weat.de | Tel.: +49 211 9057-100

ALLES AUF EINEN BLICK!

TANKSTOP ONLINE

Alle zwei Monate erhalten Sie den TANKSTOP druckfrisch per Post auf Ihren Schreibtisch. Parallel gibt es den TANKSTOP auch online als kostenfreies ePaper. Der große Vorteil: Sie können das Magazin lesen, wo immer Sie gerade sind.

Senden Sie dazu eine E-Mail mit allen Mailadressen und Namen sowie der vollständigen Firmenadresse an: marketing@eft-service.de, Stichwort: TANKSTOP online.

Das aktuelle TANKSTOP-ePaper ist seit dem **dem 12 August 2024** online:
www.eft-service.de/leistungen/tankstop-das-magazin



SAVE THE DATE

Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am **22. Oktober 2024**.

Sie bekommen keinen TANKSTOP? Das ändern wir gern. Teilen Sie uns einfach Ihre Anschrift per Mail mit: marketing@eft-service.de. Gern nehmen wir Sie in den kostenfreien Bezug auf.

Alle Ausgaben: Unter **www.tankstop.de** finden Sie unser Archiv mit allen Ausgaben.



IHRE KLEINANZEIGE

Sie möchten etwas verkaufen? Dann inserieren Sie schnell und unkompliziert im TANKSTOP in der Rubrik „Kleinanzeige“ (für bft-Mitglieder ist der Abdruck kostenfrei).

Sende Sie uns einfach folgende Daten zu:

- + Kontaktdaten
- + Foto
- + Beschreibungstext (Marke/Baujahr/evtl. Beschädigungen)
- + Verkaufspreis

Die Redaktion behält sich vor, das Angebot auf Seriosität und Plausibilität zu prüfen. Ein Anrecht auf Abdruck besteht nicht.

Bitte senden Sie Ihr Angebot an: marketing@eft-service.de

BEILAGENHINWEIS

- + EDNA International GmbH
- + Grünwald Ladeneinrichtung GmbH
- + ILAN Werbe & Lichttechnik

E-MOBILITÄT TRIFFT EFFIZIENZ.

PWM®

PWM®

Super 284⁹

Super E10 267⁹

HVO100 183⁹

Wasserstoff 169⁹

AC kWh 0.55

DC kWh 0.66

FREE CHARGER 0

CAR WASH
TÄGLICH BEFÜHRT

*Mit uns sind Sie auf dem richtigen Weg.
Wir wissen wo es lang geht.*

HVO100

kWh

H2

pwm.com



Rätselgewinn geht nach Lichtenau

TEXT | BILD: BERND SCHEIPERPETER EFT

Es war mal wieder der Klassiker: 30 Grad, herrlichster Sonnenschein und die Waschanlage defekt. So die Situation, als TANKSTOP-Chefredakteur Bernd Scheiperpeter zur Gewinnübergabe im schönen Lichtenau in Baden-Württemberg auf die BFT-Tankstelle von Nicole Fritz fuhr. „Wir sind hier eine reine Frauen-Station, ein gut eingespieltes Team“. Und genau das spürte der Verfasser dieser Zeilen auch in der Ansprache bei jedem neuen Tankkunden, der herzlichst getröstet wurde, wenn er nach einer Autowäsche fragte. Dabei musste Nicole Fritz einen harten Schicksalsschlag hinnehmen, denn im vergangenen Jahr starb ganz überraschend ihr Vater Dieter, mit dem sie gemeinsam die Tankstelle führte. „Das war wirklich eine schwere Zeit - gut, dass es einige wichtige Menschen gab, die mich wieder nach vorne gebracht haben“, sagt die hochschwängere Powerfrau, die sich auch in diesem Zusammenhang bei der Firma Heimburger bedankt, mit der eine jetzt 25jährige vertrauensvolle und erfolgreiche Partnerschaft besteht.

Inzwischen hat auch der kleine Deniz das badische Licht der Welt erblickt und der TANKSTOP wünscht der neuen kleinen Familie für die Zukunft alles Liebe und Gute.



Halle 12
Stand B98
Save the Date
10. - 14.09.2024

auto
mechanika
FFM

Christ
WASH SYSTEMS



Konventionelle und alternative Kraftstoffe

Mobilitätsszenarien bis 2050

TEXT | BILD: BERND FIEHÖFER | REDAKTION TANKSTOP

Mittelständisch geführte, öffentliche Straßentankstellen in Deutschland tragen maßgeblich zur sicheren Versorgung aller Straßenfahrzeuge sowohl mit konventionellen als auch mit alternativen Kraftstoffen bei. Welche Szenarien realistisch sind.

Seit Jahren gibt es die Diskussion zwischen der Automobilbranche und den Tankstellenbetreibern, wer was zuerst „schafft“... erst Modelle, dann Versorgungsstrukturen oder umgekehrt. Und seit Jahren kommt die Dekarbonisierung des Straßenverkehrs nicht wie geplant voran. Nach aktueller Lage der Dinge wird auch die von der Bundesregierung geplante Zahl von 15 Millionen Elektrofahrzeugen bis 2030 noch nicht einmal zur Hälfte erfüllt werden. Von mindestens sieben Millionen Elektrofahrzeugen ist die Rede. Davon einmal abgesehen verwundert die inzwischen vorgeschriebene Ladesäulen-Pflicht für Tankstellenunternehmen mit mindestens 200 Tankstellen im Betrieb ab 01.01.2028. Selbst die Leistung der E-Ladesäule wird vorgeschrieben: mindestens 150 Kilowatt.

Der TANKSTOP fragte beim Verband der Automobilindustrie nach, für welche konkrete Strategie sowohl bei der Versorgung mit konventionellen als auch mit alternativen Kraftstoffen kurz-, mittel- und langfristig plädiert. Zudem baten wir um Auskunft zu folgendem Sachverhalt: Im Herbst vergangenen Jahres präsentierte das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz eine neue Industriestrategie: „Industriepolitik in der Zeitenwende: Industriestandort sichern, Wohlstand erneuern, Wirtschaftssicherheit stärken“. Jedoch wird/wurde die traditionell erfolgreiche deutsche Automobilbranche von Ländern wie China, Indien oder auch Brasilien im Elektromobilitätssegment bereits eingeholt beziehungsweise überholt. Wie entwickelt sich die deutsche Automobilindustrie nach Ihrer Sicht bis 2030

und 2050 weiter, um verlorenen gegangenen Märkte zurückzuerobern? Welche Schlüsse daraus empfehlen Sie mittelständischen Tankstellenunternehmern mit Blick auf die Versorgung?

Moritz Schmerbeck, Sprecher für den Schwerpunkt Technik & Innovation antwortete:

„Auch mit dem Ziel der Bundesregierung 15 Millionen E-Autos bis 2030, werden voraussichtlich immer noch mehr als 35 Millionen Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor auf den deutschen Straßen unterwegs sein. Somit ist klar, dass die Potenziale aller erneuerbaren Kraftstoffe, wie zum Beispiel HVO und E-Fuels, genutzt werden müssen, um die Klimaziele mit Blick auf den Bestand zu erreichen. Die Automobilindustrie unterstützt daher den Ansatz der Treibhausgas-Minderungsquote (THG), die Mineralölwirtschaft zum Einsatz erneuerbarer Energien im Verkehr zu verpflichten. Wichtig ist, dass alle Energieträger – erneuerbare Kraftstoffe, Wasserstoff und Strom – gleichberechtigt berücksichtigt werden. Der VDA fordert eine THG-Minderung von 30 Prozent aus dem Kraftstoff-Sektor bis 2030 sowie 60 Prozent bis 2035, 90 Prozent bis 2040 und 100 Prozent bis 2045.

Deutsche Autos und Nutzfahrzeuge sowie die Produkte der deutschen Zulieferer genießen hohes Ansehen, weltweit. Unsere Marken stehen für Tradition und innovative Technologieführerschaft. Die deutsche Automobilindustrie steht – vom KMU bis zum DAX-Konzern – für Pioniergeist, Qualität, herausragende Marken und jahrzehntelange Erfahrungen und Erfolge. Wir werden alles dafür tun, damit das so bleibt und tätigen dazu hohe Investitionen. Es ist unser Leitmotiv, den Weg zur Klimaneutralität engagiert voranzutreiben. Wir nehmen unsere Verantwortung für das Gelingen der Transformation an.

„Auch mit dem Ziel der Bundesregierung 15 Millionen E-Autos bis 2030, werden voraussichtlich immer noch mehr als 35 Millionen Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor auf den deutschen Straßen unterwegs sein. Somit ist klar, dass die Potenziale aller erneuerbaren Kraftstoffe, wie zum Beispiel HVO und E-Fuels, genutzt werden müssen, um die Klimaziele mit Blick auf den Bestand zu erreichen.“

Moritz Schmerbeck, Sprecher für den Schwerpunkt Technik & Innovation

Von 2024 bis 2028 investiert die deutsche Automobilindustrie daher weltweit etwa 280 Milliarden Euro allein in Forschung und Entwicklung sowie weitere rund 130 Milliarden Euro für den Aufbau und Umbau neuer Fabriken und deren Ausstattung. Der Fokus liegt auf der Transformation, insbesondere der Elektromobilität inklusive Batterietechnik, dem autonomen Fahren sowie der Digitalisierung. Damit investieren unsere Hersteller und Zulieferer in diesem Zeitraum rechnerisch jährlich weltweit 56 Milliarden Euro in Forschung und Entwicklung – sie erhöhen also ihre FuE-Ausgaben gegenüber den Vorjahren noch weiter. Zudem ist die hiesige Industrie bereits heute mit einem Elektroanteil an der Inlandsproduktion von über 30 Prozent weltweit der zweitgrößte E-Standort nach China. Viele Werke sind bereits auf die Produktion von E-Autos umgestellt, weitere werden folgen.

Die Innovationskraft unserer Unternehmen ist unser Erfolgsrezept: Wir ergreifen die Chance, unsere Tradition weiterzuentwickeln – und gleichzeitig Pioniere zu sein, mit dem Anspruch, langfristig zu gestalten. Als Autoindustrie werden wir dabei mit unseren Stärken agieren – und wollen die Stärken unseres Landes sowie unseres Kontinents nutzen. Denn wir wollen die Erfolgsgeschichte hierzulande weiterschreiben. Deswegen werden wir heute und in Zukunft nicht müde, die Politik aufzufordern die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes durch entschlossene Reformen und Handels-, Energie- und Rohstoffabkommen sicherzustellen.“

Wir nehmen Sie beim Wort und fragten mittelständische Tankstellenbetreiber.

ALLGUTH:

„Eine großflächige Elektrifizierung hilft uns bei der Dekarbonisierung des Straßenverkehrs nicht weiter. Elektrofahrzeuge können hier keinen wesentlichen Beitrag leisten, da der benötigte Strom in Deutschland nicht zur Verfügung steht. Ein zunehmender Einsatz von E-Autos führt zu einer Verknappung des Stromangebots und damit zu einer weiteren Verteuerung des Stroms; undenkbar für den Industriestandort Deutschland im internationalen Vergleich. Zudem schaffen wir bei der Herstellung der Elektrofahrzeuge neue Abhängigkeiten hinsichtlich der Beschaffung der Rohstoffe. Gerade diese Abhängigkeit im fossilen Energiebereich hat unsere Volkswirtschaft zuletzt sehr anfällig gemacht.“

Deshalb stellen klimaneutrale synthetische Kraftstoffe für uns die Zukunft dar. Die bestehenden Fahrzeuge und Infrastruktur können 1:1 weiterhin genutzt werden. Wichtig ist es hier, nicht national zu denken, sondern den internationalen Blickwinkel einzunehmen und die energieintensive Herstellung in Regionen stattfinden zu lassen, die im Übermaß E-Fuels mit regenerativer Energie erzeugen können. Deshalb setzen wir uns für Technologieoffenheit und die Rücknahme des Verbrennerverbots ein - im Sinne einer CO₂-neutralen Zukunft der Mobilität.“

CHRISTIAN AMBERGER, GESCHÄFTSFÜHRER UND INHABER DER ALLGUTH GMBH



FELDHAUS ENERGIE:

Wir, die Feldhaus Energie mit den Tankstellen FELTA (FELdhaus TAnkstellen), haben uns schon immer frühzeitig Gedanken um alternative Kraftstoffe gemacht und diese an unseren Tankstellen angeboten. Von Biodiesel, E50 oder E85 sowie im letzten Jahr KlimaDiesel25. Nachhaltigkeit spielt für uns eine große Rolle, dies unseren Kunden anzubieten. Daher haben wir im Mai damit begonnen, die ersten Tankstellen mit KlimaDiesel HVO100 auszustatten. Auch synthetische Kraftstoffe eFuels sind für uns und unsere Tankstellen ein wichtiges Thema, als Gesellschafter der eFuel GmbH reden wir nicht nur über diese Kraftstoffe, sondern beteiligen uns auch an Projekten zur Herstellung dieser Kraftstoffe.

Auch Wasserstoff wird im Schwerlastbereich eine Rolle spielen, aber auch für diese Technologie müssen große Investitionen für den Bau dieser Tankstellen getätigt werden. Daher ist es wichtig, dass vor allem der Mittelstand eine Planungssicherheit hat. Nicht nur was für eine Technologie die Hersteller zur Betankung der Fahrzeuge benötigen, sondern auch von der Politik.

E-Ladesäulen (150KW mehr konnte uns der Netzbetreiber nicht zur Verfügung stellen) haben wir auch schon an einigen Tankstellen aufgestellt, aber in einer recht ländlichen Region kann man diese leider nicht wirtschaftlich betreiben. Somit sehe ich eine Zwangssäule für Tankstellenunternehmen über 200 Stationen sehr kritisch.

Fakt ist, wenn wir gedurft hätten, wären wir in Sachen CO² ärmeren Kraftstoffen schon viel weiter an allen Tankstellen in Deutschland. Es ist ein großer Fehler nur auf eine Technologie wie eMobilität zu setzen oder vorzuschreiben. Wir benötigen Energie, die gespeichert und transportiert werden kann. Die Einsatzgebiete und Bedürfnisse der Bürger müssen berücksichtigt werden.

MARCUS FELDHAUS, FELDHAUS ENERGIE GMBH & CO. KG



TEAM ENERGIE:

Die Energie- und Mobilitätsbranche steht vor tiefgreifenden Veränderungen, die weit über die Einführung neuer Technologien hinausgehen. „Als team energie GmbH & Co. KG sind wir entschlossen, eine technologieoffene Zukunft zu gestalten, die die Digitalisierung des Tankstellengeschäfts vorantreibt und den Einsatz von sowohl konventionellen als auch alternativen Kraftstoffen integriert“, so Volker Behn, Geschäftsführer team energie GmbH & Co. KG.

TECHNOLOGIEOFFENE ZUKUNFT

„Unser Ansatz zur Gestaltung einer technologieoffenen Zukunft beruht auf der Diversifizierung der Kraftstoffoptionen und der Infrastruktur. Wir sind uns bewusst, dass konventionelle Kraftstoffe auch in den nächsten Jahrzehnten eine Rolle spielen werden, während wir gleichzeitig den Übergang zu erneuerbaren und alternativen Kraftstoffen unterstützen“, so der Geschäftsführer. Dies beinhaltet die Integration von HVO, E-Fuels und Wasserstoff an team Tankstellen, um die Klimaziele zu erreichen und die Bedürfnisse aller Straßenfahrzeuge zu bedienen. Dafür haben wir in den vergangenen Jahren bereits stark investiert: Im Bereich der Elektromobilität hat team energie bisher 155 Ladepunkte an 25 Standorten im Norden in Betrieb genommen, weitere 50 Ladepunkte sind bereits in Auftrag gegeben. Seit einem Jahr bieten team Tankstellen den HVO Kraftstoff KlimaDiesel25 an, aktuell ist die Umrüstung auf HVO100 in Vorbereitung. Zudem sind wir beteiligt am Projekt eFarm im Kreis Nordfriesland und treiben dort gemeinsam mit unserem Partner GP JOULE die Entwicklung der Mobilität auf Wasserstoffbasis voran. Potential sehen wir vor allem im Schwerlastverkehr, bei kommunalen Nutzfahrzeugen und dem ÖPNV im Zuge von regionalen Projekten – ähnlich wie bei eFarm.

DIGITALISIERUNG DES TANKSTELLENGESCHÄFTS

Die Digitalisierung bietet immense Chancen, unsere Dienstleistungen zu optimieren und das Kundenerlebnis zu verbessern. Durch den Einsatz modernster Technologien wollen wir den Tankvorgang effizienter und benutzerfreundlicher gestalten. Dies umfasst die Implementierung intelligenter Zahlungssysteme wie der team Mobility App, die Bereitstellung digitaler Wartungsservices (predictiv Maintenance) und die Integration von E-Ladesäulen mit einer Leistung von mindestens 150 Kilowatt, wie es ab 2028 vorgeschrieben ist.

ALTERNATIVE KRAFTSTOFFE UND MOBILITÄTSSZENARIEN BIS 2050

Die Zukunft der Mobilität erfordert eine sorgfältige Planung und Umsetzung realistischer Szenarien. Laut aktuellen Prognosen werden bis 2030 mindestens sieben Millionen Elektrofahrzeuge auf deutschen Straßen unterwegs sein, dennoch wird eine signifikante Anzahl von Fahrzeugen weiterhin mit Verbrennungsmotoren betrieben. Um die Klimaziele zu erreichen, ist es unerlässlich, das Potenzial erneuerbarer Kraftstoffe voll auszuschöpfen.

ROLLE MITTELSTÄNDISCHER TANKSTELLEN

Mittelständisch geführte, öffentliche Straßentankstellen spielen eine entscheidende Rolle in der sicheren Versorgung mit Kraftstoffen. „Unsere Strategie ist es, diese Position durch Investitionen in die Infrastruktur an team Tankstellen zu stärken. Wir streben danach, unsere Tankstellen zu modernen Mobilitäts-Hubs weiterzuentwickeln, die neben traditionellen Kraftstoffen auch Ladestationen für Elektrofahrzeuge und alternative Kraftstoffe anbieten“, erläutert Volker Behn.

FAZIT

Die team energie GmbH & Co. KG ist fest entschlossen, die Herausforderungen der Dekarbonisierung und Digitalisierung im Mobilitätssektor aktiv anzugehen.

Wir glauben an eine technologieoffene Zukunft, in der konventionelle und alternative Kraftstoffe sowie fortschrittliche digitale Lösungen harmonisch koexistieren. Unser Engagement für Innovation und Nachhaltigkeit wird uns dabei helfen, unseren Beitrag zur Energiewende zu leisten und gleichzeitig unseren Kunden die bestmögliche Versorgung zu gewährleisten.

Wir freuen uns auf die kommenden Jahre, in denen wir diese Vision gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden verwirklichen werden.

VOLKER BEHN, GESCHÄFTSFÜHRER TEAM ENERGIE GMBH & CO. KG.



Vielen Dank für Ihre Antworten.

ANZEIGEN

GESTALTEN SIE MIT UNS

lbft

DIE ZUKUNFT IHRER TANKSTELLE.

www.lw-brueck.de

The advertisement features a 3D rendering of a glowing blue sign with the letters 'lbft' in white. The sign is mounted on a dark structure, and there are red and yellow light beams emanating from it. The background is dark blue.



© nmann77-stock.adobe.com

Finanzverwaltungen in der Praxis

Sogenannte Sicherheitszuschläge

TEXT: BERND FIEHÖFER

Wer die „Spielregeln“ der Finanzverwaltungen nicht akribisch beachtet und folglich in der Kassenführung fehlerfrei bleibt, muss bei einer Betriebsprüfung – oft durch eine Kassennachschau ausgelöst – vermehrt mit Hinzu-schätzungen rechnen. Dieser sogenannte Sicherheitszuschlag wird dann erhoben, wenn der Prüfer aufgrund der Beleglage Zweifel an der vollständigen Erfassung der Verkaufserlöse annimmt.

„Finanzbehörden suchen gern nach Möglichkeiten, eine Buchhaltung zu verwerfen, um auf diese Art und Weise zu einem deutlichen Mehrergebnis zu kommen“, sagt Markus Stille, erfahrener Steuerberater bei der Contax Steuerberatungsgesellschaft in Witten. Selbst dann, wenn diese Fehler weniger schwerwiegend sind. Die Folge: Die Buchführung wird verworfen und durchaus ein Sicherheitszuschlag von bis zu 20 Prozent erhoben. Zudem scheint es keine klaren Regeln zu geben, welche Grundlage als Maß für eine Hinzuschätzung gilt – Netto- oder Bruttoumsätze oder „zweifelhafte“ Bareinnahmen. Sicherheitszuschläge gelten als ergänzende Schätzungen und bringen den Finanzverwaltungen deutliche Mehreinnahmen. Allerdings können Finanzbeamte nicht ohne Weiteres eine Buchführung verwerfen, da ein derartiges Vorgehen an Voraussetzungen gebunden ist – etwa schwere formelle Mängel in der Aufzeichnung und Aufbewahrung oder einer fehlerhaften elektronischen Datenübertragung [§158 Abgabenordnung]. Dennoch darf nicht das Prinzip „Mit der Axt im Walde“ angewendet werden und so lediglich formelle Fehler zu Verwerfung und Zuschätzung führen, sondern vielmehr weiter beziehungsweise besser zu ermitteln ist [§§ 88 Abs. 1, 199 Abs. 1 Abgabenordnung].

UNMISSVERSTÄNDLICHE DOKUMENTATIONEN

Auch mittelständische Mineralöl- und Tankstellenunternehmer müssen eine Kasse ordnungsgemäß führen. Es dokumentiert Bargeldströme mit Beleginformationen, etwa Datum, Ort sowie Grund der Einnahmen und Ausgaben. In Deutschland gibt es bis dato keine Registrierkassenpflicht. Demnach kann eine Kasse nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD) auch handschriftlich geführt werden, die die vom Bundesministerium der Finanzen (BMF) erlassenen Grundsätze zu den Anforderungen an eine digitale Buchhaltung einhalten. Bei der Fülle an Kassenvorgängen während nur in einer Schicht macht dieses Vorgehen natürlich keinen Sinn, auf elektronische Kassensysteme zu verzichten.

Für jeden geschäftlichen Vorfall sind folgende Angaben zwingend erforderlich: Datum des Geschäftsvorfalles, Belegnummer, Buchungstext zum Vorfall, Betrag inklusive Währungsangabe, der Umsatzsteuersatz (7 bzw. 19

Prozent), die Umsatzsteuerhöhe als ausgewiesener Betrag und der daraus resultierende neue Kassenbestand. Somit kommt es zu einer Auflistung von Einzahlungen und Auszahlungen, die gegenübergestellt saldiert werden. Das Ergebnis ist der aktuelle Bargeldbestand. Darüber hinaus müssen die jeweiligen Buchungsbelege (Rechnungen) hinterlegt werden. Es gibt bisher keine gesetzliche Vorgabe sowohl für die Erfassung als auch für das Kassensystem.

VIelfältige Manipulationen

Die Kasse bietet jedoch ein hohes Manipulationsrisiko, wenngleich die Bargeldanteile bereits erheblich zurückgingen und bargeldlose Bezahlmethoden weiter zunehmen. Dazu zählen etwa die offene Ladenkasse mit ‚Bondruck auf Kundenwunsch‘, fragliche Berechtigungskonzepte für Warenrücknahmen und eine große Artikelvielfalt im Shopsortiment. Weitere Gründe bilden Betriebssituationen ab, in denen das Vertrauen untereinander groß ist oder Mitarbeiter häufig wechseln. „Ein Augenmerk sollte hier auf betrugsfähige Positionen – Stornos, Warenrücknahmen, Gutscheine oder Pfandbuchungen – gelegt werden. Denn das ‚Kassen-IST‘ muss stets dem tatsächlichen Bestand entsprechen“, macht Markus Stille von der branchenerfahrenen CONTAX Steuerberatungsgesellschaft mbH in Witten aufmerksam. Tankstellenunternehmern empfiehlt er deswegen, Kassenabrechnungen, Bediener-, Schicht-, Tages- und Monatsabrechnungen sowie Kassendifferenzen regelmäßig zu prüfen und möglichst gering zu halten. Zudem sind interne und externe Kontrolle durch den Unternehmer dringend notwendig und zwingend notwendig.

„Finanzbehörden suchen gern nach Möglichkeiten, eine Buchhaltung zu verwerfen, um auf diese Art und Weise zu einem deutlichen Mehrergebnis zu kommen“

Markus Stille

UNGLAUBLICHE AKTIONEN

Die Zahl der angezeigten Ladendiebstähle im Einzelhandel stieg laut polizeilicher Kriminalstatistik in 2023 um 23,6 Prozent. Hinzuzurechnen sind diejenigen, die nicht angezeigt werden. Mit durchgeführten Inventuren im Einzelhandel wurde festgestellt, dass jährlich noch einmal rund 24 Millionen Ladendiebstähle im Wert von je 117 Euro obendrauf kommen (Quelle: EHI Retail Institute®). „Diebstahl reduziert nicht nur die Effektivmarge“, weiß Stille, sondern „erhöht auch das Hinzuschätzungsrisiko durch das Finanzamt.“ Er empfiehlt mittelständischen Mineral- und Tankstellenunternehmern daher, „unbedingt regelmäßige Zwischeninventuren und auch Zufallsinventuren mit anschließender Auswertung der Inventurdifferenzen durchzuführen sowie Rohertragslisten und Abweichungsanalysen zu nutzen.“ Auf keinen Fall sollten Festtasten für Warengruppen an der Kasse genutzt werden. „Um Stornos zweifelsfrei nachzuvollziehen, sollten Mitarbeiter dazu verpflichtet werden, „im Rahmen der Schichtabrechnungen zu dokumentieren, wie es zu den Stornos, beziehungsweise Warenrücknahmen gekommen ist“, rät der erfahrene Steuerberaterexperte und weist darauf hin, dass „das bei den Terminals,

die für den Verkauf von Telefon- beziehungsweise Wertkarten noch unabhängig vom Kassensystem arbeiten, die Umsätze mit denen in der Kasse gebuchten Umsätze abgeglichen werden müssen. Ansonsten kann es hier im Verkaufsvorgang zum Diebstahl kommen.“

VIELFÄLTIGE MANIPULATIONEN

Manipulationen sind ebenfalls vor allem im Bereich „Gutscheine“ und in der Warengruppe „Karten, Bücker, Zeitschriften“ möglich, da sie oft nicht bestandsgeführt werden. Letztere ermöglicht über die zu remittierenden Zahlen erhebliches „Durcheinander“ mit Blick auf eine fehlerfreie Warenwirtschaft. Diejenige Tankstellenunternehmer, die das Flaschenpfand – aus welchen Gründen auch immer – nicht regelmäßig kontrollieren, laden jeden Mitarbeiter quasi ein, Bargeld in die eigene Hosentasche „verschwinden“ zu lassen. „Der Betrug findet hier über das hereingenommene Pfand statt, das überhaupt nicht körperlich vorhanden ist“, macht Markus Stille aufmerksam und ergänzt dazu: „Der Mitarbeiter zahlt sich also die Pfandbeträge aus, ohne überhaupt ein Pfand entgegenzunehmen. Eine Kontrolle ist schwierig, aber trotzdem regelmäßig nötig, um Manipulationen einzudämmen.“

„Ein Augenmerk sollte hier auf betrugsfähige Positionen – Stornos, Warenrücknahmen, Gutscheine oder Pfandbuchungen – gelegt werden. Denn das ‚Kassen-IST‘ muss stets dem tatsächlichen Bestand entsprechen“

Markus Stille



NOCH EINMAL ZUSCHLAGSSITUATIONEN

Zurück zum Sicherheitszuschlag. Er stellt eine ergänzende Schätzung dar, die wiederum eine Schätzungsbeurteilung voraussetzt. Zuvor muss jedoch die Buchführung verworfen werden können. Allerdings müssen dafür zumindest eine der drei Voraussetzungen im Sinne des § 158 AO gegeben sein wie im einleitenden Absatz genannt. Demnach ist es auch unakzeptabel, wenn es bereits bei kleineren und auch mittleren Formfehlern in der Buchführung zur Verwerfung kommt, da schon eine ordnungsgemäße Besteuerung erfolgen kann. Eine Verwerfungskompetenz bleibt deswegen in jedem Fall Voraussetzung. Im Zuge dessen sollten formelle Fehler in der Buchführung unbedingt gravierend sein – etwa, weil sie nicht mehr prüfbar ist –, um eine Zuschätzung auszulösen.

Deswegen ist und bleibt Grundvoraussetzung an jeder Tankstelle, eine akribisch geführte Warenwirtschaft dauerhaft zu etablieren, die etwa Wareneingänge, bare und unbare Verkäufe sowie Abschriften genau erfasst und glaubhaft darstellt. Eine Situation, die jeden Tank-

stellenunternehmer geschäftlich nützt und steuerlich schützt. Übrigens: Im Zuge einer Kassennachschau oder Betriebsprüfung durch den Finanzbeamten wird gern nach der Verfahrensdokumentation gefragt. Sie beschreibt technische Abläufe und Verfahren der Kasse und auch in Betrieb befindlicher Peripheriegeräte. Ist sie lückenhaft, schwer nachvollziehbar oder schlimmstenfalls nicht vorhanden, drohen Verwerfung und Hinzuschätzung durch die Finanzverwaltungen sowieso.

In der Branche bestens bekannte Kassenhersteller wie HUTH, Scheidt & Bachmann und Ratio Elektronik beispielsweise bieten moderne Kassensysteme mit hoher Funktionalität und diversen Anbindungsmöglichkeiten an Buchhaltungsprogramme, etwa Datev oder Lexware und Übertragbarkeit an FiBu-Schnittstellen, beispielsweise Eurodata. Ein Gesamtsystem muss über die entsprechenden Zertifikate für DSFinV-K (Digitale Schnittstelle der Finanzverwaltung für Kassensysteme) und GoBD verfügen. Die DSFinV-K-Schnittstelle besteht aus drei Modulen – Einzelaufzeichnungsmodul, Stammdatenmodul und Kassenabschlussmodul.

ANZEIGEN



DIE NEUE KUNST DER KAFFEEKREATION, PERFEKTION IN JEDER WIEDERHOLUNG.



WMF espresso NEXT Um immer wieder perfekten Kaffee zuzubereiten, benötigt es Leidenschaft und exakte Wiederholbarkeit. Eine Kunst, die die WMF espresso NEXT mit Leichtigkeit beherrscht. Ähnlich einer Weltklasse-Athletin überzeugt die halbautomatische Siebträgermaschine durch eine mühelos wirkende und fehlerfrei aufgeführte Choreografie: Mahlen, tampen, Milch aufschäumen – Tasse für Tasse für Tasse Kaffee in Barista-Qualität. Durch die vereinfachten Zubereitungsschritte schafft sie zudem mehr Zeit für die Interaktion mit Ihren Kund*innen. Entdecken Sie jetzt höchste Prozesssicherheit mit maximalem Bedienkomfort und Perfektion in jeder Wiederholung mit der WMF espresso NEXT.

DESIGNED TO PERFORM

wmf-espresso-next.com



eft unterwegs: Roundtable bei Lekkerland

Kompetenter Fachdialog auf Augenhöhe

TEXT | BILD: BERND FIEHÖFER

Vertriebs- und Beraterprofi Harald Wilhelm, eines der prägenden Gesichter der eft, deutschlandweit unterwegs in der Sache stets motiviert und äußerst engagiert, fachlich ohnehin kompetent und erfahren, lud Verbandsmitglieder, Tankstellenunternehmer und Partner der eft erneut zum inzwischen traditionellen Roundtable, eine viel beachtete Plattform für Wissens-, Meinungs- und Erfahrungsaustausch des Tankstellenmittelstands, ein. Als Veranstaltungsort mit Termin Anfang Juli 2024 entschied er sich für Lekkerlands Logistik Center Großbeeren südlich von Berlin.

Das vielversprechende Veranstaltungsprogramm „machte“ bereits im Vorfeld neugierig. Ging es doch darum, wie es gelingen kann, mit zufriedenen Kunden den Umsatz an Tankstellen zu steigern, von erfolgreichen Praxiskonzepten zu erfahren sowie praktische Tipps für aktives Verkaufen und ansprechende Warenpräsentationen zu erhalten und auch wie es vor allem gelingt, mehr zu verkaufen. Entscheidend und damit eine der wesentlichen Voraussetzungen dafür stellt zweifelsfrei eine äußerst gewissenhaft geführte Warenwirtschaft im Backoffice dar. Darüber hinaus muss das Umfeld im Shop Kunden anlocken und wohlfühlen lassen.

ZUFRIEDENE KUNDEN HEUTE WIE MORGEN

Lekkerland Verkaufsleiter Tino Emanuel, seit sieben Jahren im Unternehmen tätig, sieht seine wesentliche Aufgabe darin, die Tankstelle von heute in die Zukunft zu führen. Er sprach über das wichtigste Ziel überhaupt – zufriedene Kunden – und konstatierte, dass daraus praktisch das gesamte Handeln abzuleiten ist. So brachte er unser derzeitiges Engagement treffsicher auf den Punkt: „Alles, was wir heute tun, ist richtig. Die Zukunft wird beweisen, ob es das wert war. Aber nichts zu tun, ist das Schlimmste, was man tun kann.“ So handelt man heute für morgen, übrigens in rasantem Entwicklungstempo, damit das Dienstleistungs- und Servicezentrum Tankstelle sowohl die momentanen und künftigen Mobilitätslösungen als auch für die wachsenden Kundenansprüche beste Lösungen in Shop, Bistro- und Restaurant sowie weiteren Leistungen anbieten kann.

Dass in Tankstellenshops in Deutschland noch viel Luft nach oben ist, zeigt Tino Emanuel mit folgendem Vergleich: Beim Shop-Umsatz einer Tankstelle beträgt der Anteil des Food-Bereichs am gesamten Verkaufsumsatz etwas mehr als 20 Prozent. Der Gesamt-Foodumsatz der Tankstellen lag 2022 in etwa auf dem Niveau von Au-

tomaten. Das kann nicht unser Anspruch an der Tankstelle sein, wo freundliche Menschen arbeiten, wo man parken kann, es kundenfreundliche Öffnungszeiten gibt und Kunden an der Kasse nicht Schlange stehen müssen.“ Seinen Beobachtungen zufolge fahren noch viel zu viele Autofahrer an Tankstellen vorbei, statt zu stoppen, um zu shoppen. Er sprach in diesem Zusammenhang von einem Ruhepotential von mehreren Milliarden Euro jährlich allein in Deutschland.

ZUFRIEDENHEIT ERFORSCHEN

Seit mehreren Jahren führt Lekkerland eine Wahrnehmungstudie zum Außer-Haus-Markt durch. Die Antworten auf die Frage: – „Wie zufrieden sind Sie mit?“ – können helfen, das Geschäft mit Kunden weiterzuentwickeln. Darin werden auch Gründe aufgezeigt, warum Kunden nicht an der Tankstelle kaufen. Zu ihnen gehört das leidige Thema „Toilettenbenutzung“. Klar, es hat sich hier inzwischen „viel getan“, wie Harald Wilhelm spontan bestätigte, räumte jedoch ein: „aber noch viel zu wenig.“ Ein weiterer Punkt ist nach wie vor die Kundenauffassung, dass an einer Tankstelle Preise auf „Apothekenniveau“ gang und gäbe sind. „Deshalb wollen wir weiter daran arbeiten, die Tankstelle für den Endverbraucher noch attraktiver zu machen.“ konstatierte Tino Emanuel.

Ein weiterer Aspekt sind die angebotenen Produkte im Tankstellenshop. Tino Emanuel ist überzeugt, dass man an Tankstellen außer einem umfangreichen Getränke-Angebot inklusive Red Bull- und Coca-Cola-Sortiment heute auch andere Produkte anbieten muss, die Konsument:innen allen Alters ansprechen. Dazu sollten sie außerdem optisch ansprechend präsentiert werden und vor allem hygienisch einwandfrei sein. Eine weitere Chance besser zu werden, ist die Produktqualität während der gesamten Öffnungszeiten, auch in den Abendstunden. Auch in diesem Bereich berichtete Tino Emanuel beispielhaft von einer selbst erlebten Situation, die viele Autofahrer wohl sofort bestätigen können. „Ich war neulich dienstlich unterwegs und stoppte an einem Autohof etwa um 18.00 Uhr, weil ich Hunger verspürte. Ebenso zehn weitere hungrige Männer mit mir. Zwei kauften Kaffee, alle anderen verließen den Shop, ohne etwas zu kaufen. Das Angebot war um diese Uhrzeit einfach nicht gut und preislich unattraktiv. Wahrnehmung schafft Wahrheit.“

PASSENDE OFFERTEN AM JEWEILIGEN STANDORT

Sehr bedeutsam für jede Tankstelle ist – weithin bekannt – deren Standort. Danach richten sich unter an-

derem Sortiment, Preise und Services. Was passt und was nicht, sollten gut gemachte Standortanalysen, die auch über den Wettbewerb im unmittelbaren und mittelbaren Umfeld Auskunft geben, darstellen. „Cool wäre“, sagte Tino Emanuel, „sich als Unternehmer danach zu fragen, wofür mein Standort steht. Warum kommen die Kunden zu mir? Ihm war darüber hinaus wichtig, allen anwesenden mittelständischen Tankstellenunternehmern auf den Weg zu geben, den Mut zu haben, Neues zu probieren. Auch auf die Gefahr hin, dass das eine oder andere neue Produkt nicht funktioniert. „Wenn zwei Produkte von vielleicht zehn funktionieren, geht es doch in die richtige Richtung.“ Mit anderen Worten: Man sollte sowohl seine Standortmerkmale als auch seine Wettbewerbssituation genau kennen und an der Preiswahrnehmung konsequent weiterarbeiten. Dies kann zum Beispiel auch das Angebot günstigerer Eigenmarken sein. Wasser, der beliebte Durstlöscher in vielen Sorten, Kekse und so weiter - etwa als Eigenmarkenregal oder den Sortimenten zugeordnet. Lekkerland hat in jedem Segment geeignete Artikel. „Sie dienen dazu, sich im Preis so aufzustellen, dass der Kunde wahrnimmt, dass auch preisgünstige Alternativen im Regal angeboten werden. Eigenmarken können in allen Artikelgruppen gute Umsätze erzielen und für zufriedene und wiederkehrende Kunden sorgen.“

Lekkerland Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Außendienst sind bestens geschult, um mit Tankstellenunternehmern darüber zu sprechen, was, wie und auf welche Art und Weise optimiert oder verändert werden kann, um mit zufriedenen Kunden Mehrumsätze zu erzielen.





„Wenn ich mir Tankstellen aus betriebswirtschaftlicher Sicht ansehe, kommt es in über 50 Prozent der Fälle immer noch vor, dass die Warenwirtschaft und damit die Bestände elektronisch nicht gepflegt werden.“

Markus Stille

„Lasst uns unseren Kunden bitte ein gutes Angebot, etwas sprichwörtlich vor die Füße-, in den Kundenlauf stellen. Wir sollten mutig sein und Neues ausprobieren.“ Den Kunden zuzuhören, um ihre Wünsche zu erfahren, ist ohnehin ein probates kostenfreies Mittel, um besser zu werden.

DIE STÄRKE DES INTERNETS NUTZEN

Von Kundenbewertungen, die etwa bei Google zu lesen sind, hängt sehr oft auch die Kundenfrequenz an der Tankstelle ab. Niemand kommt auf die Idee, schlecht beschriebene und bewertete Tankstellenstandorte aufzusuchen. Deswegen ist eine gelungene Webpräsenz der Tankstelle eine zwingend notwendige Voraussetzung, die authentisch ist und darauf nicht verspricht, was nicht stimmt oder.

ELEKTROMOBILITÄT: CHANCEN OHNE GRENZEN

Bis zum Jahr 2040 wird voraussichtlich etwa ein Viertel des derzeitigen Fahrzeugbestandes in Deutschland ein Elektrofahrzeug sein. Um sie mit Strom, bestenfalls mit grün erzeugtem Strom zu versorgen, entsteht gerade eine Ladeinfrastruktur, die allen Käufern von Elektrofahrzeugen das problemlose Laden „überall“ ermöglichen soll. GP Joule gehört zu den innovativen Unternehmen in Deutschland mit inzwischen 1000 Mitarbeitern, die Ladepunkte planen, sich um finanzielle Förderungen kümmern und dementsprechende Projekte umsetzen. „Wir bestimmen Potentiale und Bedarfe, prüfen Förder-

möglichkeiten, konzipieren und planen Anlagen professionell“, sagte Key Account Manager Andreas Pfeiffer. Er beriet gemeinsam mit seinen Mitarbeitern in der Vergangenheit viele mittelständische Tankstellenunternehmer in Sachen Elektromobilität. „Es lohnt sich, Ladepunkte an Tankstellen anzubieten“, sagte Andreas Pfeiffer, „auch wenn der Hochlauf aktuell ein bisschen stockt, da es keine Förderung für E-Auto mehr gibt.“ Er sieht dies als „Delle“ im Hochlauf und glaubt fest daran, dass die Elektromobilität erfolgreich bleiben wird.

Deswegen sagte er auch: „Jede Tankstelle in Deutschland darf, kann und sollte sich auch einmal mit der Elektromobilität befassen. Für alle Informationen in diesem Kontext sind wir der richtige Ansprechpartner. Gut zu wissen: Die bewilligten Fördermittel liegen zwischen 90.000 und 140.000 Euro je Tankstelle und Projekt, die beispielsweise das Bundesland Nordrhein-Westfalen zur Verfügung stellt. „Wir rechnen in Abhängigkeit von der Betriebsdauer einer Ladesäule auch den Business Case. Darüber hinaus stellen wir jedem Tankstellenunternehmer ein eigenes Backend zur Verfügung, mit dem er etwa Ladevorgang und Energiemenge einsehen kann, wann mit welchem Fahrzeug getankt wurde. GP Joule bietet außerdem die flexible Möglichkeit, Ladetarife zu verändern.“ „Das heißt“, so Andreas Pfeiffer, man kann in einem gewissen flexiblen Rahmen auch die Stromtarife anpassen, sodass der Tankstellenunternehmer auch eine Hoheit hat, seine Preise zu bestimmen.“



Kunden, die an die Tankstelle fahren, um die Batterie ihres Elektrofahrzeuges zu laden, wissen, dass sie im Gegensatz zum anonymen Ladepark niemals allein sind, da an der Kasse ein Mitarbeiter ist, der auch bei helfendem Bedarf angesprochen werden kann... ein bedeutender Sicherheitsaspekt. Zugleich können während des Ladens an einer Tankstelle Hunger und Durst versorgt werden.

SCHULD ODER SCHULDLOS

Schadenfälle im Bereich der maschinellen Fahrzeugwäsche können sowohl für Kunden als auch für Betreiber sehr anstrengend werden. „Grundsätzlich haftet der Betreiber“, sagte bft-Geschäftsführer und Rechtsanwalt Stephan Zieger, „ab dem Punkt, wo der Kunde ordnungsgemäß in die Waschanlage eingefahren ist.“ Jedoch müssen Schäden schuldhaft sein. „Schuldhaft heißt immer, dass Sie in der Lage waren, genau diesen Schaden zu vermeiden. Dann kann man ihnen dies nicht zum Nachteil auslegen.“ Auf der sicheren Seite sind Betreiber immer dann, wenn sie den einwandfreien Zustand der Waschanlage dokumentieren. Eine derartige Dokumentation erleichtert die Argumentation, um eine Klage abzuweisen. „Zum einwandfreien Anlagenzustand entschied der Bundesgerichtshof einmal folgendes“, sagte Stephan Zieger: „Die notwendigen und zumutbaren Vorkehrungen zu treffen, heißt, Sie müssen tun, was Sie können. Aber Sie müssen nicht mehr tun, als Sie können. Das ist unzumutbar.“

Er wies zudem darauf hin, wie wichtig die Aushänge „Allgemeine Geschäftsbedingungen“ an der Kasse und „Hinweise zum Verhalten in der Waschanlage“ sichtbar und unmittelbar an der Anlage.

Sehr viel einfacher und klarer ist die Sachlage in den SB-Waschboxen. Tankstellenbetreiber stellen Wasch- und Pflorgetechnik inklusive Waschchemie und Wasser zur Verfügung. Schäden kann im Allgemeinen nur der SB-Wäscher seinem eigenen Fahrzeug zufügen. Voraussetzung ist, dass sich die zur Verfügung gestellte Technik in ordnungsgemäßen Zustand befindet. „Hier schuldet ein Tankstellenunternehmer eigentlich nur die zur Verfügungstellung einer technisch einwandfreien Box“, sagte Stephan Zieger. Und auch hier ist eine eindeutig formulierte Anleitung der Bedienung bestenfalls in der Waschbox anzubringen.

Zum berühmten Haftungsausschluss durch die Allgemeinen Geschäftsbedingungen [AGB], der für Waschanlage, Portalwaschanlage und SB-Waschbox gilt, führte Stephan Zieger aus: „Es gibt ja solche Dinge, die man dann reinschreibt wie: ‚Ich hafte nicht für Lack, Schrammschäden, Zierleisten, Spiegel Antennen. Also so pauschal geht das nicht. Der Bundesgerichtshof hat dann auch gesagt, der Betreiber bietet hier eine Leistung an, für die auch Geld bezahlt wird, und von daher muss er das dann schon vernünftig machen.“

IMMER WIEDER POTENTIALE

Darauf, dass es an mittelständisch geführten Tankstellen nach wie vor großes Potential mit Blick auf die Betriebs-



„Die Warenwirtschaft ist das Herzstück einer Tankstelle. Alle Zahlungseingänge und Zahlungsausgänge müssen erfasst werden, um vor allem auch Manipulationen aufzudecken.“

Markus Stille

wirtschaft gibt, wies Markus Stille, Steuerberater bei der Contax Steuerberatungsgesellschaft mbH hin. Ein Hintergrund sind seine Potentialanalysen, in deren Auswertung er erkennt, wo es teilweise erhebliche Reserven gibt und Gewinne verloren gehen. Wieder und wieder sind es die Bereiche Warenwirtschaft und Kasse, die sich als maßgebliche Reserve darstellen. „Sie sind das Herzstück der Station, denn ohne eine sorgfältig geführte Warenwirtschaft und Kasse funktioniert wirklich nichts. Und wenn man auf der Grundlage dessen weiß, was meine Renner sind, kann ich entsprechend kalkulieren.“

Aus einer perfekt geführten Warenwirtschaft heraus können mittelständische Tankstellenunternehmer Sortimente steuern, die wirtschaftliche Situation der Tankstelle und die eigene Liquidität erkennen. „Ich stel-



LEKKERLANDS „KEY TAKEAWAYS“ LAUTEN:

- „Wahrnehmung schafft Wahrheit – Laufwege überdenken und Kunden führen“
- „Mutig sein und Neues probieren – Kunden kennenlernen und Sortimente anpassen“
- „Kunden zum Kauf animieren – Promotions schalten und Alternativprodukte schaffen“

le immer wieder fest, dass die Artikel nicht vorschriftsmäßig angelegt und geführt werden. Ich erlebe, wie die Warenwirtschaft nur zur Verwaltung der Verkaufspreise genutzt wird. Und ich stelle immer wieder fest, dass der Kassenbestand nicht mit dem tatsächlichen Bargeldbestand übereinstimmt.“ Zudem können die Zusammenhänge zwischen Aktionen einiger Produkte und dem wirtschaftlichen Ergebnis dieser oder jener Warengruppe weder erkannt noch erklärt werden. Besonders ernüchternd sind die folgenden Aussagen des branchenerfahrenen Steuerberaters Stille: „Die elektronischen Hilfen der Warenwirtschaft werden gar nicht genutzt, selbst nicht für Bestellungen. Stattdessen ist man mit einem Klemmbrett unterwegs und bestellt mit Augenmaß und vermeintlicher geschäftlicher Erfahrung, da behauptet wird, zu sehen, was fehlt. Dieser ‚Blindflug‘ kann funktionieren, muss aber nicht.“

ERFOLGSFAKTOREN ERKENNEN

Wenn die guten Kontrollmöglichkeiten einer programmgestützten Warenwirtschaft im Backoffice nicht genutzt werden, können die Erfolgsfaktoren nicht erkannt werden. Tatsächlich kann sich der Tankstellenunternehmer über die geschäftliche Situation an seiner Station nicht informieren. Dann sind auch keine geschäftlichen Entscheidungen möglich, um sich für die Zukunft verlässlich aufzustellen. Dabei sollten sie schon wissen, wer die „dicken“ Renner sind, denn ein Fünftel der Artikel machen bekanntermaßen 80 Prozent des gesamten

Umsatzes aus. Weiteres Analysepotential zur geschäftlich erfolgreichen Steuerung bleibt dann ungenutzt, die monatlichen EKW-Analysen sind weitestgehend unbrauchbar. „Wer kein Freund der digitalen Warenwirtschaft ist, sollte sich jemanden suchen, der die Warenbestände einmal einpflegt“, empfiehlt Harald Wilhelm spontan. So sollte zumindest ein guter Anfang gemacht sein. Allerdings sieht Markus Stille bei einem derartigen Vorgehen die Gefahr, dass daran anschließend die Warenwirtschaft nicht konsequent weitergeführt wird. So sollte ein derartiges Einmal-Arrangement – sofern perfekt gemacht – auch künftig an eine Person des Vertrauens übertragen werden. „Sonst ist die Warenwirtschaft innerhalb von Tagen wieder kaputt und die vorangegangene Mühe dahin“, machte Markus Stille aufmerksam. Interessanterweise gibt es 99,5 Prozent der „Fälle“, die bereuen,

die Warenwirtschaft nicht schon früher softwaregestützt geführt zu haben.

Ohne laufende geschäftliche Übersicht erhält kein Tankstellenunternehmer wahre Informationen im jeweils laufenden Geschäftsjahr, jedoch die „Quittung“ im Rahmen des Jahresabschlusses. Dann können sich bereits erhebliche Verbindlichkeiten aufgebaut haben, die auf dem Geschäftskonto – aus welchen Gründen auch immer – noch nicht sichtbar sind und dadurch die Liquidität verfälschen. Denn es reicht einfach nicht, lediglich über den geschäftlichen Kontostand Bescheid zu wissen.

„KASSE MACHEN“

Zurück zur Tankstelle, ganz genau zur Kasse. Markus Stille trifft immer mal wieder auf Situationen, die Kassenbestände von beispielsweise eineinhalb Millionen zeigen. „Der Kassenbestand muss natürlich mit dem tatsächlichen übereinstimmen“ so Stille. Denn ein derartiger Zustand lässt im Rahmen einer Kassennachschau durch die Finanzverwaltung jede Menge Spielraum für weitere Kontrollen zu, etwa einer Betriebsprüfung... Stichwort Verfahrensdokumentation. Wenn dann Prüfer fragen, wie Stornos und Warenrücknahmen erfasst werden sowie die Kasse grundsätzlich geführt wird und wieviel Geld aktuell in der Kasse ist, kann das für den betreffenden Tankstellenunternehmer schon unangenehm werden, wenn sowohl die Antworten als auch



„Wenn wir in der Geschäftsstelle in Bonn oder Berlin angerufen werden, sagen wir immer, dokumentieren Sie bei einem Schaden in der Autowäsche alles. Sagen Sie dem betreffenden Autofahrer, dass Sie ihrer Versicherung alles übergeben. Dann weiß der Betreffende, dass ordentlich geprüft wird.“

Rechtsanwalt Stephan Zieger

die Unterlagen zweifelhaft sind. Die Folge des Mangels können Hinzuschätzungen sein, wenn nicht im Nachhinein erfolgreich belegt und verhandelt werden kann. Dies scheint oft unmöglich, da eine nachlässig geführte Kasse und Warenwirtschaft Manipulationen Tür und Tor öffnet. Diebstähle bleiben genauso unbemerkt, wie „Schummeleien“ in den Abschriften oder beim Flaschenpfand. „Es ist wirklich wichtig und ich kann es nicht oft genug sagen: Tankstellenunternehmer brauchen zwingend eine saubere Kassenführung, eine gepflegte Warenwirtschaft und fehlerfreie Buchführungsunterlagen, bestenfalls digital, um realisierte Gewinne zeigen zu können“, betonte Markus Stille.

FÖRDERN, PRÄSENTIEREN, VERKAUFEN

Über Marken im Tankstellenshop, das Shopgeschäft, dessen vier Säulen des Erfolges sowie aktives wie erfolgreiches Verkaufen referierte der Organisator und Moderator des Round Tables Harald Wilhelm selbst. Er hob die Markenprodukte als Basis des Sortimentes und die professionelle Gestaltung des Aufenthalts für jeden Kunden hervor, da „sie im Gedächtnis bleibe“. Er sagte: „Marken und ihre Tankstellen stehen für Freundlichkeit, Qualität, Sauberkeit, Klarheit, Schnelligkeit. Sie sind serviceorientiert, zeigen Ambiente und große Wiedererkennbarkeit.“ Zugleich erinnerte er an die vier

Säulen des Erfolges im Tankstellenshop – umsatzorientierte Sortimentsauswahl [Pareto-Prinzip beachten] und ansprechende Warenpräsentation sowie professionelle Preisauszeichnung und erfolgreiche Aktionsdurchführung. Schließlich betonte Harald Wilhelm, wie wichtig es ist, aktiv so zu verkaufen, dass Kunden beraten werden und auf ihre Wünsche eingegangen wird. „Denken sie nicht für den Kunden, sondern mit ihm.“

GUTE BEISPIELE AUS DER PRAXIS

Wie Tankstellen der Benzin-Kontor AG in Südbayern erfolgreich verkaufen, erläuterte Geschäftsführer Philipp Arner an mehreren Beispielen. Schnell wurde klar, dass dies durch auf den jeweiligen Standort abgestimmte Service- und Artikelangebote gelingt. So „braucht“ ein Standort die günstigsten Kraftstoffpreise, da dort häufiger als anderswo getankt wird. Passende Angebote im Shop funktionieren selbst auf kleinsten Flächen und vervollständigt gebotene Services für die Kunden. „An einem BK-Tankstellenstandort öffnete gegenüber eine riesige Bäckerei mit rund 60 Sitzplätzen drinnen wie draußen“, sagte Philipp Arner. „Und dennoch kommen nach wie vor Leute zu rein, um Kaffee zu trinken.“ Das Persönliche zählt eben auch. „Im Umfeld von Leuten, die großen Wert auf Qualität legen und derartige Arrangements auch bezahlen wollen, bieten wir sowohl im Kraftstoff- als auch im Shopbereich mehr Marke. Für diese Produkte kann man dann auch ein bisschen mehr nehmen. Selbst in der Warengruppe ‚Kaffee‘ ist es dann nicht mehr so schlimm, wenn mal eine gewisse Preismarke überschritten wird.“ Philipp Arner überraschte, als er darüber berichtete, dass an einigen kleineren Tankstellen „noch“ Kfz-Meister eine Werkstatt führen. „Während des Räderwechsels im Tankstellenshop zu frühstücken, funktioniert.“ Andere Verkaufsregeln gelten demgegenüber im neu gebauten, 150 Quadratmeter großen Shop an einer anderen Tankstelle. „Hier haben wir viel Platz, um den Kunden Angebote zu unterbrei-





Achtung! Jede Ladesäule, die neu installiert wird, muss mit einem Kreditkartenterminal ausgestattet sein. Die derzeit bereits in Betrieb befindlichen können nachgerüstet werden, bis 2028 müssen sie es sein.

ten und vielfältige Aktionen durchzuführen. Vom Verkaufsverhalten der Kunden sind auch wir immer einmal wieder positiv überrascht.“ Dazu passten seine Beschreibungen vom Verkauf unglaublicher Menge an frischen Eiern an einer Tankstelle überraschten die Teilnehmer sehr. Die Rede war von rund 10 000 Stück, die in einem Monat verkauft werden. Dahinter gibt es natürlich eine Geschichte aus der Region, die erklärt, wie eine derartige Sensation möglich wurde.

Philipp Arners geschilderte Beispiele, wie mit Preisen und Angeboten im Shop probiert und „gespielt“ wird, belegten eines ganz sicher: Man muss es nur tun, wenn man erfolgreich verkaufen will. Dazu gehören dann auch originelle Preisschilder. „Wir ließen kleine schwarze Plastikkärtchen für die Bistros anfertigen, die wir bedrucken können“, sagte Philipp Arner. Keine Frage, dass sie die Präsentationen im Bistro aufwerten und vielleicht auch mehr verkaufen lassen.

NEUE SHOPFORMATE

Über neue Formate im Tankstellenshop referierte Andreas Strömer, einer der beiden Geschäftsführer des Dessauer

Ladenbauers Stracke. Die Rede war beispielsweise von modernen Smart Stores sowie Self Check-In und Self Check-Out-Lösungen, die an eine App angebunden wurden. Die Teilnehmer erfuhren von Hybridlösungen – konkret Rewe to go Hybrid, die das Dessauer Unternehmen beispielsweise im vergangenen Herbst in Köln umbaute. Der aktuelle Trend im Bereich der Kassenzone sind Sowohl/Als-Auch-Lösungen. Die Rede ist von klassischer Kassenzone mit Verkäufer und einer personalunabhängigen Hybridlösung, beispielsweise als Vending-Automat(en) in einem abgeteilten separaten Raum oder im Vorraum der Tankstelle. „Da dann die klassische Verkaufszone notwendigerweise kleiner wird, haben wir für derartige kompakte Situationen neu gedacht, die auf Kundenseite wichtige Renner präsentiert – eine Kombination aus Speiseeistruhe, Getränke Kühlschrank und mehretägige Trockenglasvitrine“, beschreibt Andreas Strömer die Situation. Dieses Trio ergänzen ein Kaffeeautomat und Präsentiermobiliar etwa für Tabakprodukte und Spirituosen, letzteres mit Fernbedienung zu öffnen.

„Wer an der dynamischen Warenwirtschaft nicht dranbleibt, bekommt eine monatliche BWA ohne Aussagekraft, weil sie nicht auf die spezifischen Besonderheiten der Tankstelle eingehen kann.“

Markus Stille

Die eft Vorteilswelt wächst

Seitdem die eft Vorteilswelt seit Winter 2023 für Sie zur Verfügung steht, wächst die Zahl der aktiven Nutzer stetig. Wir bedanken uns für mittlerweile mehr als 150 Tankstellen, die die eft Vorteilswelt nutzen. Schließen Sie sich jetzt an und beziehen Sie Ihre Büromaterialien, Technik und Servicedienstleistungen aus der eft Vorteilswelt.

Profitieren Sie von einer breiten Produktauswahl und sparen Sie dadurch wertvolle Zeit, die Sie in Ihr Unternehmen investieren können. Außerdem sparen Sie in Ihrer Vorteilswelt auch bares Geld durch unsere Kooperationen mit namhaften Partnern.

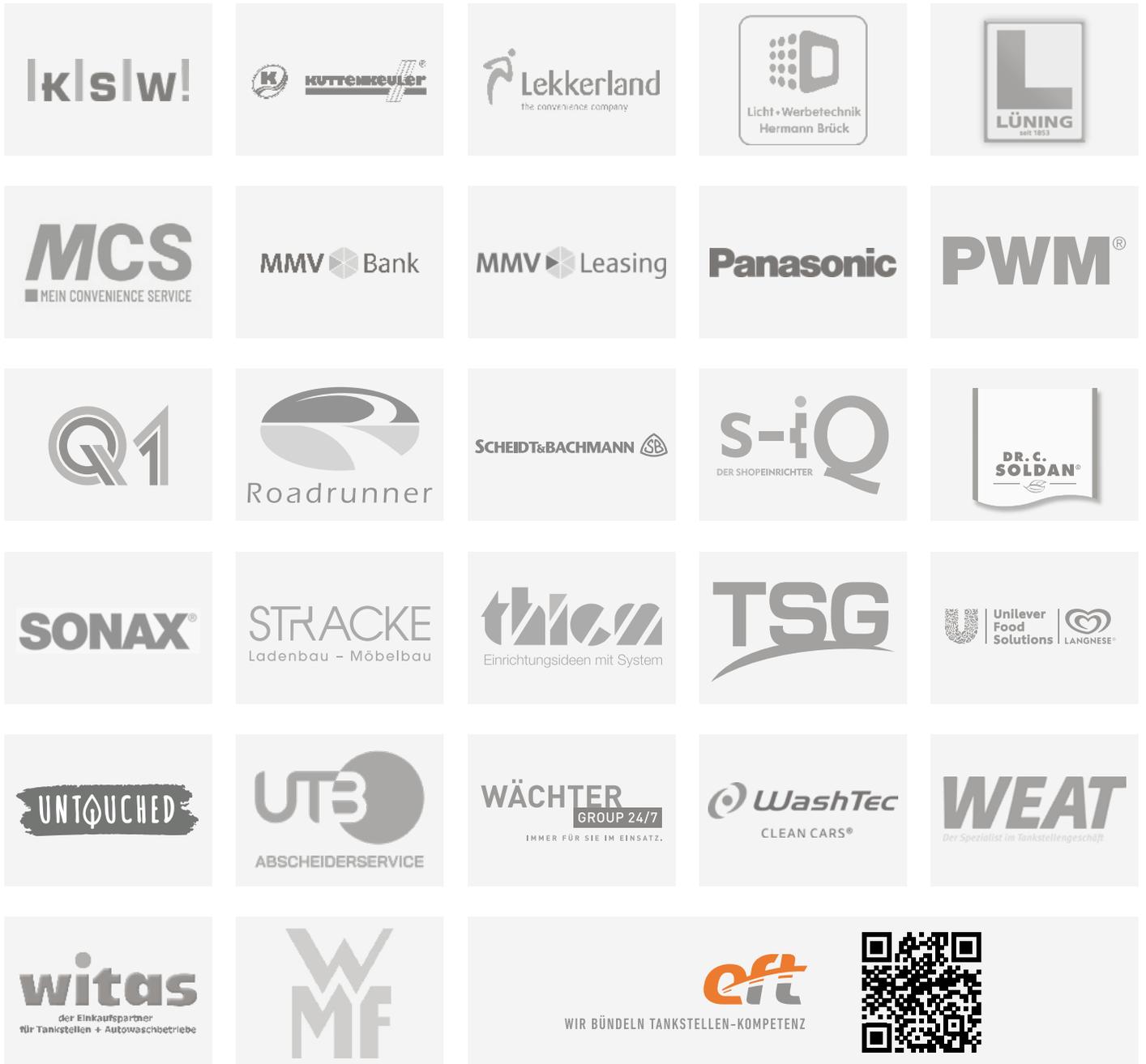
Ist Ihr Interesse geweckt? Dann registrieren Sie sich unter eft-vorteilswelt.de/signup! Füllen Sie Ihre Daten inklusive Ihrer eft-Mitgliedsnummer aus. Anschließend erhalten Sie eine E-Mail mit einem Bestätigungslink. Nachdem Sie auf den Link klicken, prüft unser Admin-Team Ihre Registrierung und gibt Ihren Account frei.

Mit unserer Premium-Mitgliedschaft erhalten Sie außerdem versandkostenfreien Zugang zu über 17 000 Produkten! Stöbern Sie in Ihrer Vorteilswelt unter eft-vorteilswelt.de.



Die eft-Empfehlungslieferanten – mehr dazu unter:





Ihr Vorteil – die eft/bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station

Als Dienstleister für den Bundesverband Freier Tankstellen (bft) bündelt die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) seit 1974 Know-how und Tankstellen-Kompetenz zum Nutzen und wirtschaftlichen Erfolg des Tankstellenmittelstandes.

Durch den bundesweit stark aufgestellten Tankstellenverbund und die Gemeinschaft der freien Tankstellen werden bei den hier gezeigten Empfehlungslieferanten der Industrie und Zulieferfirmen attraktive Leistungen und Konditionen für Pächter und Betreiber von freien Stationen erzielt.

Heute im Portrait eft / bft-Partner aus den Branchen:

AUTOPFLEGEPRODUKTE



CASTROL GERMANY GMBH

Castrol bietet Schmierstoffe für praktisch alle privaten, kommerziellen und industriellen Anwendungen. Die Schmierstoffe für Kfz (einschl. Motorrad) umfassen eine breite Produktpalette. Wir stellen darüber hinaus Produkte für Landmaschinen, Anlagen- und allgemeine Industrie sowie für d. Seefahrt her. Während sich die Elektromobilität und -fahrzeuge weiterentwickeln, beweist Castrol seine e-Fluid-Expertise an Land, Meer und sogar im Weltraum. Castrol spielt Schlüsselrolle in der Mobilitätsrevolution und auf dem Weg zur Dekarbonisierung des Verkehrs. Dazu hat Castrol eine Reihe von E-Flüssigkeiten entwickelt, die einen reibungslosen, effizienten und kühlen Betrieb von Elektrofahrzeugen ermöglichen.

www.castrol.com



OTTO CHRIST AG WASH SYSTEMS

Die Otto Christ AG (Christ Wash Systems) ist seit 1963 einer der führenden Hersteller von Waschanlagen. Das Produktprogramm ist tief gestaffelt und reicht von der Portalwaschanlage, über die Waschstraße, Tramwaschanlagen und Zugwaschanlage, LKW- und BUS-Waschanlage, SB Waschsysteme, Saugsysteme, bis hin zur Wasser-Rückgewinnungsanlage und Fahrzeugwasch- und Pflegeprodukte.

www.christ-ag.com



KOCH-CHEMIE GMBH

Koch Chemie steht seit 1968 für hochwertige Reinigungs- und Pflegeprodukte in den Bereichen Waschchemie, Fahrzeugaufbereitung, Werkstatt und Industrie. Tradition, die sich durch ständige Verbesserungen und Liebe zum Detail auszeichnet: Excellence for Experts. In unserer Branche sind wir eines der wenigen Unternehmen, das selbst forscht, produziert und vertreibt.

www.koch-chemie.com



LEKKERLAND SE

Lekkerland ist der Spezialist für den Unterwegskonsum und bietet innovative Dienstleistungen, maßgeschneiderte Logistik und ein breites Großhandlssortiment an. Dabei stehen die Bedürfnisse der Kunden und der Verbraucher im Mittelpunkt. Lekkerland betreut deutschlandweit rund 52.400 Verkaufspunkte. Seit 2020 gehört das Unternehmen zur REWE Group.

www.lekkerland.de

Handeln mit
LEIDENSCHAFT.



MAX LÜNING GMBH

Die seit 160 Jahren bestehende mittelständische Lüning-Gruppe, an der sich die Edeka Minden-Hannover seit über 25 Jahren mit 49% beteiligt, ist Vertragspartner verschiedener Mineralölgesellschaften und beliefert darüber hinaus viele Betreiber freier Tankstellen. Sie alle nutzen die Einkaufs- und Marketingleistungen, die wir ihnen als starker Großhandelsverband bieten können. Dazu zählen der Zugriff auf unser 15.000 Artikel zählendes Sortiment und eine zeitnahe, bequeme Lieferung. Auf diese Weise kann sich das einzelne Unternehmen mit einem selbst bestimmten, zielgruppenorientierten Sortiment profilieren und seinen Kunden attraktive Einkaufsmöglichkeiten bieten. Neben der Warenversorgung zählen auch eine professionelle Beratung und Begleitung zu unserem Leistungsspektrum.

www.luening.de



MCS - MARKETING UND CONVENIENCE-SHOP SYSTEM GMBH

Die MCS (Marketing und Convenience-Shop System GmbH), ein Verbund mittelständischer Lebensmittelgroßhandlungen, beliefert rund 12.500 Kunden wie Tankstellen, Kioske, Bäckereien oder Lebensmittelgeschäfte mit einem kompletten Sortiment. Die Partner des Netzwerkes sind Bartels-Langness (Neumünster+Eibelsstadt), Naschwelt (Geeste), Cames (Neuss), Utz (Ochsenhausen) & Handelshaus Rau (Pfarrkirchen).

www.mcs.de



SONAX GMBH

EINE STARKE MARKE FÜR DIE AUTOPFLEGE – SEIT 1950 SONAX steht Autofans und Experten immer dann zur Seite, wenn es um den perfekten Auftritt des Automobils geht. Als Partner der Tankstellenbranche bietet SONAX überzeugende Konzepte und Produkte für das Waschgeschäft sowie ein maßgeschneidertes Sortiment für das Shopgeschäft mit impulsstarken Artikeln für die Fahrzeugpflege.

WashTec Cleaning Technology GmbH



WASHTEC CLEANING TECHNOLOGY GMBH

WashTec bietet die perfekte Kombination aus bester Technik, Chemie und Service. Ob Portalwaschanlagen, Waschstraßen, SB-Waschplätze, Nutzfahrzeugwaschanlagen, Wasserrückgewinnung oder digitale Lösungen für die Zukunft: Unsere Innovationen bieten immer den maximalen Kundennutzen. WashTec ist Ihr Full-Service-Partner. Wir sind über den gesamten Planungsprozess an der Seite unserer Kunden.

www.washtec.de

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

eft-service.de/partner





Halle 12.0 ist die neue Heimat für die Öl-, Schmier- und Kraftstoffbranche

Automechanika

Auf diese Themen & Events können sich Tankstellenbetreiber freuen

TEXT | BILD: MESSE FRANKFURT EXHIBITION GMBH

Auf der Automechanika in Frankfurt trifft sich vom 10.-14. September 2024 die gesamte Automobilindustrie, um über die aktuellen Trends der Branche zu sprechen. Neben einem breiten Angebot an Fachvorträgen und Diskussionsrunden, kommt auch das Live-Erlebnis nicht zu kurz.

Die erste Anlaufstelle für Tankstellenbetreiber ist die Halle 12.0. Dort haben nicht nur die Produktbereiche Fahrzeugwäsche, -pflege und Detailing ihre Heimat. 2024 präsentiert sich hier erstmalig die internationale Öl-, Schmier- & Kraftstoffindustrie. „Wir freuen uns sehr, dass die Branche den Umzug in die Halle 12.0 so positiv aufgenommen hat. Damit bekommen die Unternehmen nicht nur eine ganz besondere Sichtbarkeit für ihre Produkte, sondern wir decken für Fachbesucher aus den Bereichen Werkstatt, Waschen und Tanken auch alle wichtigen Themen gebündelt unter einem Dach ab,“ sagt Olaf Mußhoff, Director Automechanika Frankfurt.

Unter den teilnehmenden Unternehmen sind: Liqui Moly, Mannol, Petronas, Ravenol, ROWE und Shell im Öl-, Schmier- und Kraftstoffbereich. Chemical Guys, Gyeon, Labocosmetica, Lederzentrum, Nanolex und Sonax für das Thema Detailing sowie Otto Christ, Redats, SJE Corporation, Tammermatic Oy und Tommy Car Wash Systems im Waschbereich.

BREITES WEITERBILDUNGSANGEBOT

Eines der Kernthemen der Automechanika ist die Aus- und Weiterbildung. Somit warten in Halle 12.0 ein ganze Reihe Vorträge, Diskussionsrunden, Produktpräsentationen und Praxis-Workshops. In der Detailing DIY-Area zeigen die Aufbereitungsexperten „Autolackaffen“ an allen Messetagen, wie Fahrzeuge und Teile professionell aufbereitet werden können. Besucher, die sich intensiv in die Materie einarbeiten möchten, können am 10. und 11. September einen Zertifizierungskurs der International Detailing Association (IDA) absolvieren.



Das Thema Elektromobilität ist omnipräsent auf der Automechanika

Auf der Automechanika Academy finden Vorträge, Präsentationen und Diskussionsrunden statt. Jeder Messetag steht dabei unter einem anderen Motto: Den Anfang macht Fahrzeugpflege und Detailing am 10. und 11. September. Themen sind hier u.a. die Reparatur von Leder, die Bedeutung von Nachhaltigkeit im Detailing-Business oder unterschiedliche Arten der Keramikbeschichtung. Der 12. und 13. September stehen im Zeichen von Öl-, Schmier- und Kraftstoffe sowie Fahrzeugwäsche. Die Branche startet gemeinsam mit einem Paneltalk führender Branchen-Player in die beiden Thementage. Weitere Themen sind Motorenöl auf biosynthetischer Basis, nachhaltige Schmier- und Kraftstoffe und ein Überblick des deutschen Waschmarktes.

Vielfältiges Event-Programm in Halle 12.0



Hersteller von Waschanlagen präsentieren ihre neusten Produkte

ELEKTRIFIZIERUNG UND ALTERNATIVE KRAFTSTOFFE

Das Thema Elektromobilität nimmt in diesem Jahr Fahrt auf: Über 500 Unternehmen kündigen schon jetzt an, entsprechende Produkte und Lösungen zu präsentieren. Wer elektrische Fahrzeuge testen und sich über Ladeinfrastruktur informieren möchte,

kommt zum Future Mobility Park. Auf dem Außengelände vor der Halle 5 präsentiert dort z. B. Elexon ihre Ladelösung für Flotten sowie Fuhrpark und Fachbesucher können die neue E-Flotte von VW Probe fahren. Nachhaltige Kraftstoffe und Wasserstoff in automobil Anwendung sind am 11. und 12. September Thema beim Expertenforum Innovation4Mobility in Halle 3.0.

Alle Informationen zum Programm und Tickets: automechanika-frankfurt.com. In der Ausstellersuche gibt es zahlreiche Filter, die interessierten Besuchern bei der Messevorbereitung helfen, u.a. „special interest“ (Schwerpunkt Elektromobilität oder Nutzfahrzeug oder Caravan u.v.m)



Werden Sie Wohnmobilvermieter

Urlaub auf Achse als Geschäftsmodell an Tankstellen

TEXT | BILD: CARAVAN RENT ME

WOHNMOBILVERMIETUNG AN DER TANKSTELLE - DAS CLEVERE NEBENGESCHÄFT

Wenn Sie auf der Suche nach einer innovativen Geschäftsidee sind, die sich perfekt mit Ihrem bestehenden Tankstellengeschäft kombinieren lässt, dann ist die Vermietung von Wohnmobilen genau das Richtige für Sie.

ERFOLGREICHES BEISPIEL: BJÖRN KLEIN

Björn Klein, Betreiber von fünf Shell-Stationen in Oberhausen und Dinslaken, hat bereits den Erfolg dieser Geschäftsidee erfahren. Seit einigen Jahren vermietet er erfolgreich Wohnmobile an seinen Tankstellen. „Während der Urlaubszeit kommen die Wohnmobile rein und gehen direkt wieder raus“, erklärt Klein. Die steigende Nachfrage zeigt, wie lukrativ dieses Geschäft sein kann.

BOOMENDE NACHFRAGE - JETZT EINSTEIGEN!

Mumin Alican, Partner von Björn Klein und selbst Tankstellenunternehmer, hat ein speziell für die Branche entwickeltes Konzept zur Wohnmobilvermietung an Tankstellen entwickelt. „Wir sind bereits so gut wie ausgebucht für den Sommer und trotzdem steht die Hotline nicht still. Wohnmobilurlaub ist gerade jetzt gefragt wie nie“, sagt Alican. Der Trend geht hin zu ganz-

jährigem Camping – auch Winter-Camping erfreut sich wachsender Beliebtheit.

IHR EINSTIEG IN DAS GESCHÄFTSMODELL

Mumin Alican und sein Team von Caravan Rent ME suchen jetzt weitere Partner, die in das lukrative Geschäft der Wohnmobilvermietung einsteigen möchten. Das Angebot umfasst ein Rundum-Sorglos-Paket:

- +Vermarktung über das Portal: Die Fahrzeuge werden auf www.caravan-rent.me vermarktet.
- +Unkomplizierte Buchung: Online-Buchung und eine Hotline für Kundenanfragen.
- +Backoffice-Service: Wir übernehmen das gesamte Backoffice, einschließlich aller Geschäftsunterlagen.
- +Werbung und Pakete: Werbung und günstige Leasing- sowie Versicherungspakete sind inklusive.

FLEXIBLE PARTNERSCHAFT

Es gibt keine langfristige Vertragsbindung. Stattdessen zahlen Sie eine einmalige Gebühr sowie eine Vermittlungsprovision pro Vermietung. Der Großteil der Vermietungen erfolgt über unser leistungsstarkes Online-Marketing.



EMPFOHLENE AUSSTATTUNG

Für den Start empfiehlt Alican den Erwerb von zwei Wohnmobilen: einem Alkoven-Fahrzeug für Familien und einem Teil-integrierten für Paare oder Alleinreisende. Dank der Partnerschaft mit dem Wohnmobilhersteller Forster können Sie auf einen gesicherten Bestand zugreifen und somit schneller in das Geschäft einsteigen.

WACHSTUMSCHANCEN

Tankstellenunternehmer aus 23 Städten arbeiten erfolgreich mit Caravan Rent ME zusammen. Besonders in Großstädten wie Hamburg, München und Frankfurt werden weitere Partner gesucht. Nutzen Sie die Chance, Teil dieses aufstrebenden Marktes zu werden!

KONTAKT UND EINSTIEG

Interessiert? Besuchen Sie uns auf www.caravan-rent.me/Partner-werden oder kontaktieren Sie Mumin Alican direkt, um mehr über die Möglichkeiten der Wohnmobilvermietung an Ihrer Tankstelle zu erfahren. Werden Sie Teil einer erfolgreichen Geschäftsidee und profitieren Sie von den Vorteilen eines bewährten Geschäftsmodells!

Interesse? Das Team von Caravan Rent ME lädt Sie auf den Caravan Salon in Düsseldorf ein!

In der Rubrik „Vermieter werden“ auf unserer Webseite finden Sie alle Infos und unser Kontaktformular.

Vereinbaren Sie einen Messetermin mit uns und wir senden Ihnen gratis Eintrittskarten zu. Die Messe findet vom 30. August bis 8. September statt. Sie finden uns in Halle 10! Anmelden unter: www.caravan-rent.me/partner-werden



Fahrt in den Urlaub

Ein Liter Motorenöl gehört immer mit an Bord

TEXT | BILD: CASTROL GERMANY GMBH

Fragen kostet nichts. Nicht fragen dagegen lässt eine wichtige Einnahmequelle versiegen: Der Verkauf von Nachfüllölen oder von höherwertigen Schmierstoffen kann Tankstellen bares Geld in die Kasse spülen. Das gilt insbesondere für die jetzige Feriensaison. Denn eine blinkende Öldruckkontroll-Lampe im Stau oder im Extremfall gar ein Motorschaden aufgrund eines niedrigen Ölstandes macht den Weg in die schönsten Wochen des Jahres schnell zur Tortur. Autofahrer sind deshalb in der Sommerzeit besonders aufgeschlossen für die Frage nach dem aktuellen Ölstand.

Und das Potenzial für Nachfüllöl ist riesig: Eine Studie von Technologieführer Castrol belegt, dass rund 22 Prozent aller Autos in Deutschland mit zu wenig Öl unterwegs sind. Bei den älteren Fahrzeugen ab zehn Jahren steigt der Anteil eines mangelhaften Ölfüllstands auf über 50 Prozent. Grund genug für Tankstellen-Mitarbeiter, so Silvia Zouari, Marketing-Verantwortliche bei Castrol, das Gespräch mit dem Kunden zu suchen: „Es lohnt sich, das Motorenöl zum Thema zu machen. Speziell Autofahrer, die ihr Reisegepäck schon an Bord haben oder ihren Urlaub in einigen Tagen antreten, lassen sich gerne von einer Ölstands-Kontrolle überzeugen. Ist der Ölstand zu niedrig, wird der Verkauf von Nachfüllöl zum Selbstläufer.“ Für die Tankstelle bedeutet das einen erheblichen Zusatzertrag mit einem margenstarken Produkt.

Ein weiterer wichtiger Effekt: Viele Autofahrer sind bei der Auswahl des richtigen Motorenöls überfordert. Dabei spielt speziell bei der aktuellen Motorengeneration der exakt passende Schmierstoff eine wesentliche Rolle. Denn Motorenöl ist trotz identischer Viskosität nicht gleich Motorenöl: Hochleistungsschmierstoffe wie Castrol EDGE bieten maximalen Verschleißschutz, optimale Dauerhaltbarkeit und ausgezeichnete Kaltstarteigenschaften. „Durch eine fachkundige Beratung positioniert sich die Tankstelle als Partner des Autofahrers. Das honorieren die Kunden und bleiben ihrer Tankstelle treu“, unterstreicht Zouari.

Was viele Autofahrer nicht wissen: Die Optimierung konventioneller Motoren geht einher mit höheren Drücken und steigenden Temperaturen im Brennraum. Schmierstoffe müssen Druck und Hitze auch unter Vollast standhalten. Ein Beispiel für diese Extremsituation ist die Urlaubsfahrt. Vollbepackt bis unter das Dach über den Brenner – da kommt mancher Motor an seine Grenzen und das richtige Motorenöl macht oft den Unterschied zwischen dem Anruf beim Pannendienst und der problemlosen Ankunft am Urlaubsort.

ARGUMENTE FÜR DAS KUNDENGESPRÄCH:

- + Mit einem Liter Mitnahmeöl als Reserve im Kofferraum sind Kunden immer auf der sicheren Seite – das gilt insbesondere für die Fahrt in den Urlaub!
- + Bei mehr als jedem fünften Auto in Deutschland fehlt ein Liter Motorenöl.
- + Ein zu niedriger Ölstand führt zu Leistungseinbußen, einem höheren Verbrauch und letztendlich zu Motorschäden.
- + Premiumschmierstoffe des Technologieführers Castrol garantieren optimalen Verschleißschutz und die Einhaltung aller Herstellervorgaben.
- + Die Warnlampe in den meisten Autos zeigt nicht einen zu niedrigen Ölstand, sondern einen Öldruck-Abfall an. Der kommt dann zu Stande, wenn der Ölstand so niedrig ist, dass die Ölpumpe bereits Luft ansaugt. Für diesen Notfall sollte immer ein hochwertiges Nachfüllöl nach den Vorgaben der Hersteller an Bord sein.





KI generiert

Versicherung für Tankstellen

Multi-Risk-Police der Götte Gruppe

TEXT | BILD: CONSTANTIA VERMITTLUNGSGESELLSCHAFT FÜR VERSICHERUNGEN MBH



ERSATZ ZUM NEUWERT

Wie wichtig es ist, den bestmöglichen Versicherungsschutz vertraglich zu vereinbaren, zeigt sich immer dann, wenn es zu einem Schadenereignis kommt. Schwierig wird es in Situationen, wenn ältere MPDs, Preispylone oder bereits in die Jahre gekommene Portalwaschanlagentechnik von Kunden erheblich beschädigt wurden. Kommt es auf dem Tankfeld, in der Portalwaschanlage oder auf den SB-Waschplätzen für Kraftfahrzeuge zu einem Schaden, der durch einen Kunden verursacht wurde, so ist dieser in der Tat zunächst einmal vom Betreiber bestmöglich zu dokumentieren. Aufnah-

men Entstehung, Verlauf und die entstandenen Schäden sollten so sichtbar sein, dass sie von einem Sachverständigen problemlos ausgewertet und beurteilt werden können.

SACHSCHADEN-DEKLARATION

Zum Klassiker „Fahrzeuganprall“ sagen wir geschäftsführender Gesellschafter der Constantia Vermittlungsgesellschaft für Versicherungen mbH, dass Sachschäden, die durch Fahrzeuganprall entstehen, bei uns grundsätzlich in der Sachschaden-Deklaration mitversichert sind. Muss der Betreiber in der Folge auf Erträge verzichten, sind auch diese Schäden bei uns versichert. Im Klartext heißt dies: Die Sachschaden-Deklaration sichert das Eigentum des Betreibers zum Neuwert, demnach zu aktuellen Wiederbeschaffungspreisen, ab.

Da der Schadenverursacher für Reparaturkosten oder den Zeitwert haftet – erstattet der Haftpflichtversicherer die Reparaturkosten des vom Kunden verursachten Schadens und im Falle eines Totalschadens nur zum Zeitwert. Dies bedeutet für den Betreiber, dass er – je nachdem wie die Bewertung ausfällt – das Problem hat, dass er Zeitwertabzüge in Höhe von zum Beispiel 50 oder 60 Prozent bekommt. Über unsere Deklaration sichern wir quasi die Differenz zum

Neuwert ab. Das heißt, wir verhelfen dem Betreiber grundsätzlich dazu, dass er sich neue Technik – gleicher Art und Güte – kaufen kann und helfen gegebenenfalls auch in Form einer finanziellen Überbrückung, wenn sich die Diskussionen mit dem Haftpflichtversicherer in die Länge zieht.

UNSERE „GOLDENE REGEL“

Selbst in der Neuwertversicherung gibt es eine Einschränkung, die im Kleingedruckten steht. Sie lautet: Ist der Zeitwert einer Sache 40 Prozent unter dem Neuwert, wird kein Neuwert entschädigt, sondern nur noch der Zeitwert. Ein Sachverhalt, der das Bereicherungsverbot betrifft, dennoch ist die Erneuerung der Anlage durch vorangegangene Beschädigung ja kein „Glücksfall“. Die „Goldene Regel“ besagt nun: Jede Sache, die – egal wie alt – noch in Gebrauch ist, erfüllt immer diese 40 Prozent-Grenze. – Eine entscheidende Rolle bei der Schadenermittlung nimmt auch der vom Geschädigten beauftragte Sachverständige ein. Je mehr die gegnerische Haftpflichtversicherung im Rahmen des Zeitwertes oder einer Reparatur übernimmt, desto besser für die eigene Versicherung, aber dennoch gut zu wissen, dass sie den finanziellen Rückhalt bietet.

Carl Michael und Claus Marcus Götte

The Power of Mittelstand

TEXT | BILD:
MCS - MARKETING UND
CONVENIENCE-SHOP SYSTEM GMBH



Die MCS-Gruppe bietet als Zusammenschluss mittelständischer Convenience Großhandlungen die relevanten Shopsortimente für den Tankstellenmarkt. Der Fokus liegt hierbei auf Einzelbetreiber und mittelständische Mineralölgesellschaften. „Wir haben die Erfahrung gemacht, dass eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe – also vom Mittelstand für den Mittelstand am zielführendsten ist. Denn wer versteht die Bedürfnisse eines mittelständischen Unternehmers besser als ein Mittelständler?“ so MCS-Geschäftsführer Torsten Eichinger.

KURZE WEGE STATT LANGER DISKUSSIONEN

Im Gegensatz zu den großen Handelskonzernen sind die MCS-Großhandlungen inhabergeführte Familienunternehmen. Damit entfallen lange Entscheidungswege und es steigt die Kundennähe, da die Inhaber aktiv das Tagesgeschäft gestalten und auch für den Kunden ansprechbar sind.

FLEXIBILITÄT IN SORTIMENTEN UND DIENSTLEISTUNGEN

Die MCS-Großhandlungen bieten das gesamte Shopsortiment aus einer Hand. Von Süßwaren über Getränke bis hin zu einem umfangreichen Lebensmittelsortiment bieten sie das gesamte Spektrum. Das gesamte Tabakwarensortiment darf hierbei natürlich nicht fehlen. Egal ob Feinschnitt oder das stets aktuelle Shisha Sortiment

– die MCS-Großhandlungen bieten mehr als „nur Zigaretten“. Diese Kompetenz zeigt sich auch im boomenden Trendsortiment der E-Shishas und Vapes. Hier kommen fast wöchentlich neue Marken und Geschmacksvarianten auf den Markt, die sich auch in den Sortimenten der MCS-Großhandlungen wiederfinden.

Trends sind ohnehin die Spezialität der mittelständischen Großhandlungen. Neben den klassischen Schokoriegeln oder Energy Drinks profilieren sich erfolgreiche Tankstellen zunehmend über außergewöhnliche Trendartikel aus dem Ausland. US Fanta und amerikanische Herr's Chips sowie viele weitere ausländische Trendartikel bereichern daher das MCS-Sortiment. Eine ständige Aktualisierung sorgt dafür, dass die Sortimente für die Zielgruppen relevant bleiben. „Die jungen Kunden informieren sich heute mit TikTok über neue Trendprodukte. Diese Trends entstehen innerhalb weniger Tage. Wir sind ebenfalls auf TikTok unterwegs und gehen gezielt auf die Suche nach neuen Trends.“ erläutert Fabian Bröderle, Category Manager bei MCS.

NICHT LOGISTIKER, SONDERN IDEENGEBER FÜR MEHR UMSATZ

Die MCS-Großhandlungen verstehen sich nicht als Logistiker, sondern als Ideengeber für mehr Umsatz. Eine Vielzahl von Verkaufskonzepten und Modulen sorgen in



allen Sortimentsbereichen für Umsatzimpulse. Egal ob „JUST fresh“ für Frischesortimente, #NewGeneration für Trendprodukte oder die Aktionsboxen und Gondelkopfkaktionen – dem Shopbetreiber steht ein bunter Blumenstrauß an erprobten Verkaufshilfen zur Verfügung.

DIE ZUKUNFT DER SHOPWERBUNG IST DIGITAL UND DIE MCS HAT DIE RICHTIGEN LÖSUNGEN

Mit dem CONNECTOR bietet die MCS ein einzigartiges Spektrum an digitalen Werbelösungen für den POS und den virtuellen Forecourt. Auf der Internetplattform können sich Shopbetreiber individuelle Werbevorlagen bis hin zu Werbevideos erstellen und dann direkt auspielen. Dabei werden nicht nur die Klassiker wie Social Media oder Digital Signage angebunden, auch die Integration der Werbung in die Pay@pump App Pace ist beispielsweise möglich. Den kostenlosen Zugang für jedermann erhält man unter www.mcs-connector.de

BERATUNG FÜR MEHR UMSATZ UND ERTRAG

Die MCS-Verkaufsberater unterstützen beispielsweise gerade bei diesen Trendartikeln. Sowohl die richtige Artikelauswahl wie auch die ideale Platzierung entscheiden hier, wie auch bei den Standardsortimenten, über den Shoperfolg. Erfahrene Verkaufsberater stehen daher in allen Belangen mit Rat und Tat zur Seite.

NEU: Volvic Vitamin+

TEXT | BILD: DANONE DEUTSCHLAND GMBH

Volvic Vitamin+ ist ein funktionales natürliches Mineralwasser, welches seit April 2024 in den drei Sorten Active, Recharge und Awake erhältlich ist.

Zero Sugar, Zero Konservierungsstoffe, 100% Geschmack: Alle Volvic Vitamin+ Produkte kommen ohne Zucker und ohne Konservierungsstoffe aus und bieten ein tolles Geschmackserlebnis

Magnesium UND Vitamine: und bieten u.a. durch das enthaltene Magnesium und die Vitamine funktionale Vorteile.

+Volvic Vitamin+ Recharge mit Himbeergeschmack (633537) enthält die Vitamine B5, B6 und B12 und Magnesium, welche bei der Verringerung von Müdigkeit und Ermüdung unterstützen.

+Volvic Vitamin+ Active mit Pfirsichgeschmack (633535) enthält die Vitamine C, B7, B12 und Magnesium, welche zu einem normalen Energiestoffwechsel beitragen.

+Volvic Vitamin+ Awake mit Zitronengeschmack (633534) enthalten die Vitamine B3, B6, B9, Magnesium und Koffein, welche bei der Verringerung von Müdigkeit unterstützen.

Mit 14,5 Millionen Menschen, die täglich Vitamin- und Nahrungsergänzungsmittel zu sich nehmen (1), und einem beeindruckenden Wachstum von 113% im MAT bei Functional Waters (2), sowie einem schnellen Anstieg von 14% bei Zero-Produkten in Kategorien wie Eistee und aromatisiertem Wasser, (3) bietet Volvic Vitamin+ eine attraktive Möglichkeit für eine strategische Platzierung und Vertriebsausweitung.

ÜBER VOLVIC:

Volvic natürliches Mineralwasser ist Marktführer für stilles Mineralwasser in Deutschland und zeichnet sich durch eine einzigartige Mineralisierung und sein Geschmacksprofil aus. Volvic stammt aus einem der größten Naturschutzgebiete Europas. Über Jahre hinweg wird es durch sechs vulkanische Gesteinsschichten gefiltert. Die Quelle von Volvic findet man im Herzen Europas, in der französischen Auvergne. Dort entspringt das natürliche Mineralwasser in über 90 m Tiefe unter dem Vulkan „Puy de Dôme“, der auf dem Etikett jeder Volvic Flasche zu sehen ist. Es ist Volvics Aufgabe, dieses vulkansteingeprägte Ökosystem zu schützen. Deshalb engagiert sich die Marke seit über 15 Jahren im Rahmen des Umweltkomitees CEPIV mit Nicht-Regierungsorganisationen, Landwirten und den Gemeinden vor Ort für den Schutz des natürlichen Ökosystems und der Wasserressourcen in der Region (Comité Environment pour la protection de l'Impluvium Volvic, Umweltausschuss zum Schutz des Volvic-Impluviums). Alle Volvic PET-Einwegpfandflaschen werden zu 100 % aus recyceltem Material hergestellt (Deckel und Etikett ausgenommen). Volvic ist B Corp™ zertifiziert (Weitere Infos auf [volvic.de/nachhaltigkeit/b-corp-zertifizierung](https://www.volvic.de/nachhaltigkeit/b-corp-zertifizierung)).

(1) Kantar 2023: DE Jan-Dez 2021; 10.089 Befragte, ab 15J Webinterviews-Konsum in der Kategorie 'Vitamine und andere Nahrungsergänzungsmittel (einschließlich Sporternährung/Ergänzungsmittel und Probiotika)' nach Häufigkeit in Deutschland in 2021 2) Nielsen LEH+DM+GAM+TS, WASSER AROMATISIERT, Functionals, Oct 2021-Sept 2023; Value k€ 3) Nielsen LEH+DM+GAM+TS, WASSER AROMATISIERT, Oct 2021-Sept 2023; Value k€)

Nielsen, MW Still, LEH+DM+GAM+Tankstellen, Marktanteil Umsatz innerhalb stiller Mineralwassermarken YTD Feb 2024

VITAMIN + GESCHMACK +

ZERO ZUCKER



41 Shopnews
Volvic Vitamin+ Recharge: Pantothensäure, Vitamin B6 und Magnesium tragen zur Verringerung von Müdigkeit und Ermüdung bei.
Volvic Vitamin+ Awake: Niacin, Vitamin B6, Folsäure und Magnesium tragen zur Verringerung von Müdigkeit und Ermüdung bei. Volvic Vitamin+ Active: Vitamin C, B12, Biotin und Magnesium tragen zu einem normalen Energiestoffwechsel bei.



WEAT-Netzbetrieb auch an E-Ladesäulen

TEXT | BILD: WEAT ELECTRONIC DATENSERVICE GMBH

Im März 2024 hat WEAT zusammen mit „GP-Joule-Connect“ und „Q1-Energie“ jeweils an einem Alpitronic-Hypercharger an den Q1-Tankstellen in Drensteinfurt und in Paderborn ein Zahlungsterminal für Directpayment in Betrieb genommen; es waren die ersten, integrierten Terminals mit WEAT-Netzbetrieb in einem Alpitronic Hypercharger. Durch die partnerschaftliche Zusammenarbeit aller Beteiligten verlief die Installation reibungslos und die Funktionalitäten zwischen Ladesäule, Backend und

WEAT-Terminal überzeugen auf ganzer Linie. Mittlerweile gehen die Installationen bei verschiedenen Kunden -quer durch die Republik- mehr und mehr in Routine über.

Zurück von der E-Mobilitätsmesse Power2Drive aus München, ist das WEAT-E-Mobilitäts-Team bestehend aus Vertrieb und Projektmanagement euphorisch.

Viele Gespräche wurden geführt, viele Interessenten aus Vorgesprächen wa-

ren am Stand und auffällig ist die stark steigende Schnittmenge der Messebesucher aus dem Bestandskundenumfeld von WEAT, aus dem klassischen Tankstellenbereich.

Laut WEAT Sales Manager Donncha Raison war die Power2Drive eine sehr gute Plattform, um Basisfragen von zukünftigen Ladesäulenbetreibern (CPOs) zu beantworten und Opportunitäten darzulegen. Natürlich diente die Messe aber auch als intensive Netzwerkplattform.

Hauptthemen auf dem WEAT-Stand waren „Directpayment“, also bargeldlose Zahlungen mit klassischen giro-, Kredit-, Debit und Flottenkarten an integrierten Terminals in Ladesäulen. Zudem wurde die Kiosklösung vorgestellt, bei der ein einziges Terminal mehrere Charger und Wallboxen verschiedenster Hersteller und Ladestärken für den bargeldlosen Zahlungsverkehr steuert. Hier gibt es derzeit WEAT-Lösungen von HUTH, Hectronic und Scheidt & Bachmann. Viele Fragen am Stand drehten sich um die aus Sicht der CPOs oftmals günstigeren Gebühren des Directpayments im Vergleich zu denen für die Abrechnung von Ladekarten via Roaming. Großes Interesse gab es auch rund um die Abrechnungsmöglichkeiten für charge@home im Flottenbereich und zu den komplexen Abrechnungsthemen zwischen CPO und EMP (Elektro-Mobilitäts-Provider / Kartenherausgeber).

Und was kommt demnächst?
Laut Herrn Raison sind die Themen „Pricing“ im E-Ladebereich und „Mobile Payment“-standardisierte App-Akzeptanz- sehr weit fortgeschritten.



ANZEIGEN



Premium-Qualität die überzeugt
 Motorenöle der Extraklasse





FORMULA
 LIGHT TRONIC 2000
10W-40
 ACEA A3/B3/B4
 API SL/CF/EC



FORMULA
 TRONIC 2000
5W-40
 ACEA C3/S3/AD/DP/BS
 API SP/CF/EC



FORMULA
 ULTRATRONIC 2000
5W-30
 ACEA C3/S3
 API SP



MADE IN GERMANY



10W40
 GALAXIS
 EXTREME 2
 Semi-Synthetic
 Motor Oil



5W40
 ULTRA
 TRONIC
 Super High-Mod.
 Low-SAPS,
 HC-Synthetic
 Motor Oil



5W30
 ULTRA
 TRONIC
 Super High-Mod.
 Low-SAPS,
 HC-Synthetic
 Motor Oil

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

www.kuttenkeuler.de

SB-Trend bei Snacks und Kaffee

Beliebt und praktisch

TEXT | BILD: LEKKERLAND SE



Selbstbedienungs-Lösungen gewinnen immer mehr Fans – bei Konsumenten und Tankstellenbetreibern. Eine schrittweise Einführung kann sich lohnen.

„Das Thema Selbstbedienung wird beim Kaffeegenuss in Deutschland immer wichtiger“, sagt Leonie Schubert, die als Head of Category Coffee & Foodservice Marketing das Kaffeegeschäft bei Lekkerland verantwortet. „Kaffeeangebote in SB sehen wir in anderen Ländern schon deutlich häufiger. Mit dem Eintritt internationaler Player wird die Bedeutung auch hierzulande weiter zunehmen – und ist damit auch für Tankstellenshops relevant.“

In einer repräsentativen Lekkerland Befragung nannten die Teilnehmenden die schnelle und einfache Abwicklung als einen der wichtigsten Vorteile dieser Verkaufsförm. Vor diesem Hintergrund ist es wichtig, sich mit innovativen Zahlungslösungen und Bundle-Angeboten zu beschäftigen. Auf der UNITI expo hat Lekkerland SB-Kaffeeauflösungen vorgestellt, die zudem mit Auslageflächen für Backwaren oder Snacks das Cross-Selling unterstützen und zusätzliches Umsatzpotenzial bieten.

POTENZIAL, NEUE KUNDEN ZU GEWINNEN

Doch SB gewinnt nicht nur bei Kaffee an Bedeutung. Auch in vielen anderen Bereichen gehören Selbstbedienungs-Lösungen längst zum Alltag, sei es beim Bezahlen im Supermarkt, beim Bestellen in verschiedenen Restaurants oder bei automatisierten Einkaufsmöglichkeiten. Selbstbedienungs-Lösungen finden viele Konsumenten praktisch, convenient und zeitgemäß.

Auch bei Snacks: „Wir sehen eine wachsende Nachfrage nach frisch zubereiteten Foodservice-Rezepturen, die vor Ort verpackt werden. Dabei kann es sich sowohl

um kalte als auch um warme Snacks handeln“, berichtet Merle Baumgarten, Head of Category Management Foodservice bei Lekkerland. Solche verpackten Snacks können in einer SB-Theke angeboten werden.

In der Ausweitung von SB-Lösungen steckt starkes Potenzial, (neue) Kunden für den Tankstellenshop zu gewinnen. Darüber hinaus bieten diese Lösungen die Möglichkeit, flexibel auf Stoßzeiten zu reagieren. Die Empfehlung von Lekkerland zielt dabei auf eine Kombination aus industriellen Produkten und frisch vor Ort produziert und verpackten Snacks. Denn neben den im Store produzierten Snacks sind Sandwichs oder Wraps sowie Smoothies und Salate gefragt, die bereits verpackt angeliefert werden.

AUCH VORTEILE FÜR BETREIBER

Für SB-Konzepte spricht nicht nur die wachsende Nachfrage der Konsumenten. Vorteile bieten sie auch aus Betreiber-Sicht: in Form vereinfachter Prozesse und eines geringeren Personalaufwands. Ein wichtiges Argument, in Zeiten des Personalmangels in vielen Stationen.

Doch „Alles auf SB“ wäre auch nicht (unbedingt) das richtige Credo. Vielmehr sollte sorgfältig geprüft werden, wie Selbstbedienungs-Angebote bei den Kunden der jeweiligen Tankstelle ankommen. Bei Kaffee hat beispielsweise die schon genannte repräsentative Befragung von Lekkerland gezeigt, dass die Mehrheit der Konsumenten beim Kauf lieber bedient wird als SB zu nutzen. Als Argumente für den Kauf in Bedienung nennen die Teilnehmenden den Komfort bei dieser Variante und dass sie hochwertiger wirkt. Neben klassischen Vollautomaten für Selbstbedienung bietet Lekkerland daher auch höherwertige Semi-Barista-Maschinen für den Verkauf in Bedienung an.



*Bild rechts:
Viele Kunden schätzen es, beim Kauf von Kaffee und Snacks bedient zu werden. Doch auch der SB-Verkauf hat Anhänger – und Vorteile für Shopbetreiber.*

*Bild links:
Am Kauf in Selbstbedienung schätzen Konsumenten die schnelle und einfache Abwicklung.*

IM IDEALFALL WIRD BEIDES ANGEBOTEN: BEDIENUNG UND SB

Es empfiehlt sich, SB-Angebote bei Kaffee und Snacks schrittweise einzuführen und in Ruhe zu testen, wie sie bei der jeweiligen Kundschaft ankommen. Im Idealfall – wenn genügend Platz vorhanden ist – haben Kunden die Wahl zwischen dem Kauf in Bedienung und Selbstbedienung.

ANZEIGEN

Elektrifizieren Sie Ihre Tankstelle mit ultraschnellen Ladesäulen

Jetzt Umsätze steigern – einfach, schnell und ohne eigene Investitionen

- ✓ Kein Netzausbau notwendig
- ✓ Minimaler Platzbedarf
- ✓ Jolt investiert in Ihren Standort
- ✓ Schnelle Installation durch Jolt



Jetzt Standortpartner werden!



JOLT

Optimal für Tankstellen: In 5 Minuten bis zu 100 km Reichweite laden!

Der informierte Tankwart

TEXT: REDAKTION TANKSTOP

Sie sind Betreiber oder Pächter einer Tankstelle, Sie kennen die Branche und Sie verfügen über geballtes Wissen rund um die Tankstelle. Hier gibt es Input, um Ihr Wissen zu erweitern. Diese Tipps bringt Sie und Ihren Service nachhaltig und positiv ins Gedächtnis Ihres Kunden.

C wie Convenience

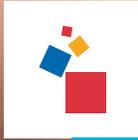
Die Tankstelle lebt von Convenience, schnell, bequem und einfach. Ein Vergleich zu Discountern sollte allerdings nicht aufgestellt werden, es sollten jedoch Convenience gerechte Ladenpreise geben.

Ein Wettbewerb zu Discountern ist völlig deplatziert, da Kunden bewusst für einen Noteinkauf Convenience für die „schnelle Küche“ an der Tankstelle kaufen und auch spezielle Neuheiten im Sortiment auf die Gruppe der Impulskäufer an Tankstellen ausgerichtet sind.

Das Sortiment der Convenienceprodukte muss von Region zu Region und Tankstelle zu Tankstelle immer etwas individuell angepasst werden, um lange Standzeiten und Haltbarkeitsüberschreitungen zu vermeiden. Hier empfiehlt es sich mit Renner und Penner Auswertungen oder Vergleichslisten mit Tankstellenshops, welche ähnlichen regionale Gegebenheiten aufweisen, zu arbeiten.



Grafik freundlicherweise zur Verfügung gestellt von Lekkerland SE



automechanika
FRANKFURT

10. – 14. 9. 2024
FRANKFURT / MAIN

**Glanz
nah
dran!**

automechanika.messefrankfurt.com

**Jetzt
Ticket
sichern!**



messe frankfurt



Vorsicht Heiß

Eine Tasse Tee in der aktuellen Rechtsprechung

TEXT: RA STEPHAN ZIEGER / BFT

Erinnern Sie sich an die schaurigen Geschichten aus Amerika. Von Leuten die sich bei McDonalds oder bei einem anderen Marktbeteiligten mit zu heißem Kaffee Verbrühungen zugefügt hatten. Nicht nur das, wir denken, dass das jeden Tag überall irgendwie passiert. Die Geschädigten hatten geklagt, Schmerzensgeld war der Wunsch und es gab Gerichte, die diesem Wunsch dann auch entsprachen. Es begann im Jahre 1994 zunächst mit verschüttetem Kaffee. 2014 ging es um einen bei einem Drive-In-Schalter erhaltenen Kaffee bei dem der Deckel nicht richtig befestigt gewesen sein soll.

Nun, im Jahre 2024 gibt es einen solchen Prozess auch in Deutschland. Und wer die Literatur durchforstet, der stößt auch hier auf McDonalds als Beklagte. Allerdings ging es in diesem Falle um Tee. Die Klägerin trug im Prozess umfassend vor. Erlitten habe sie mehrere Verbrühungen I. und II. Grades. Mit der Klage begehrte sie Schadensersatz und Schmerzensgeld. Zum einen sei der Deckel des Bechers nicht richtig geschlossen gewesen, zum anderen sei auch der Tee nicht fachgerecht aufgebrüht worden, da das Wasser zu heiß gewesen war. Das Wasser sei nach acht Minuten noch so heiß gewesen, dass es für die erlittenen Verbrühungen ursächlich sei. Deswegen habe sie gegen die Beklagte einen Anspruch auf Schadensersatz und Schmerzensgeld.

Die Beklagte bestritt dies. Sie habe der Klägerin den Tee in einem Becher mit Deckel in einer Pappschale übergeben bekam. Der Becher war auf zwei Seiten mit einem aufgedruckten Hinweis „VORSICHT HEISS“ sowie dem Symbol einer Tasse mit Dampfschwaden versehen.

Die Oldenburger Richter wiesen die Klage voll umfänglich ab. Bei den von der Klägerin erlittenen Verletzungen handele es sich um einen höchst bedauerlichen Unfall, für den aber die Beklagte mangels feststellbarer Pflichtverletzung nicht verantwortlich gemacht werden kann und daher nicht hafte.



Zur Begründung führten Sie aus, dass die Beweisaufnahme nicht ergeben habe, dass der Deckel fehlerhaft sitze. Unabhängig davon prüfte das Gericht auch, ob die Beklagte sich ansonsten fehlerhaft verhalten hätte. Ein Punkt war, dass die Beklagte vor einem möglicherweise bestehenden Risiko beim Lösen des Deckels hätte warnen müssen. Dies verneinten die Richter, weil zum einen bekannt ist, die Becher sich alleine beim Anfassen verformen können. Der Deckel fungiert als Abdeckung, nicht als tragfähige Verbindung, woraus sich alleine schon beim Anfassen ein weiteres Risiko für den festen Sitz des Deckels ergibt.

Auch die Tatsache, dass die Zubereitung mit heißem Wasser erfolgte, war aus Sicht der Richter nicht pflichtwidrig. Es sei bekannt, dass die übliche Zubereitung von Tee mit „sprudelnd kochendem Wasser“ erfolge. Das mache gerade Tee aus. Und im Übrigen sei dem durchschnittlichen Kunden bekannt, dass Tee als ein Heißgetränk mit heißem Wasser aufgebraut wird. Daraus folgend ergibt sich eben auch nicht die Verpflichtung, solange zu warten, bis der Tee verzehrfertig (gemeint ist wohl abgekühlt) ist.

Zum Schluss würdigen die Richter auch noch die Tatsache, dass die Beklagte sowohl mit einem Schrifttum „VORSICHT HEISS“ als auch mit einem Piktogramm einer Tasse mit Dampfschwaden auf den heißen Inhalt und damit auf die bestehenden Gefahren hingewiesen haben.

Das Urteil macht klar, dass nicht jeder Bereich des Lebens justiziabel ist. Es gibt Dinge, in denen man einfach der eigenen Lebenserfahrung ausgesetzt ist und das Verletzen dieser allgemeinen Regeln nicht einen eigenen Schadensersatzanspruch auslöst. Kaffee und Tee sind heiß. Das ist die Lebenserfahrung. Solange allgemeine Verhaltensregeln angewendet werden können, um einen Schaden zu vermeiden, solange ist eine gerichtliche Auseinandersetzung nicht angezeigt.

Das Urteil nicht noch nicht rechtskräftig.

**Landgerichts Oldenburg,
Urteil vom 15.03.2023,
Aktenzeichen 16 O 2015/23**

Onlineshop

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



Aktion im Juli und August



Thermobonrollen mit bft-Druck

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Art.-Nr.: 60002438

Preis: € 117,90

Aktion: 5% Rabatt



Thermobonrollen mit neutralem Tankstellentext

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Art.-Nr.: 60000619

Preis: € 117,90

Aktion: 5% Rabatt



Designer Ölwagen im Ölflaschen-Look

RUBRIK: FAHRZEUGZUBEHÖR | MOTORENÖLE

Details: 3 Regalebenen für 75 Ölflaschen | silber/orange | Farbfolie sowie die Scanner-schiene kann angepasst werden

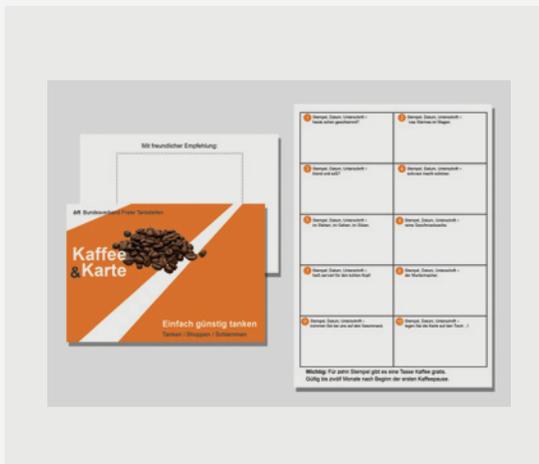
Maße: ca. H 150 cm x B 58 cm x T 36 cm

Art.-Nr.: 4712

Preis: € 489,00

Alle Preise verstehen sich zzgl. ges. MwSt. und Versand.

Ankündigung für September und Oktober



Rabattheft 10-er Kaffeekarte

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Format: 105 mm x 75 mm | 100 Stück pro VE

Art.-Nr.: 10146

Preis: € 6,19

Aktion: 5 VE bestellen 1 VE gratis erhalten



Rabattheft für Autowäsche

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Format: 105 mm x 75 mm | 100 Stück pro VE

Art.-Nr.: 10122

Preis: € 6,19

Aktion: 5 VE bestellen 1 VE gratis erhalten

Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht.

Lösen Sie das Bilderrätsel und gewinnen Sie unseren attraktiven Preis.



Über dies informieren sich junge Kunden heute über TikTok, weiß Fabian Brüderle, Category Manager bei MCS

D

5

9



Die geschäftsführenden Gesellschafter der Constantia beschreiben diesen Sachschadenfall als „Klassiker“

G

4

7



Diese verlangt im Tankstellen Backoffice eine äußerst gewissenhafte Führung. Dieses war auch eines der Themen des RoundTable

W

10 3



Dies wird beim Thema Kaffeegenuss immer wichtiger, weiß Leonie Schubert von der Lekkerland SE

S

8

6

Einsendelösungswort

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11

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

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

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

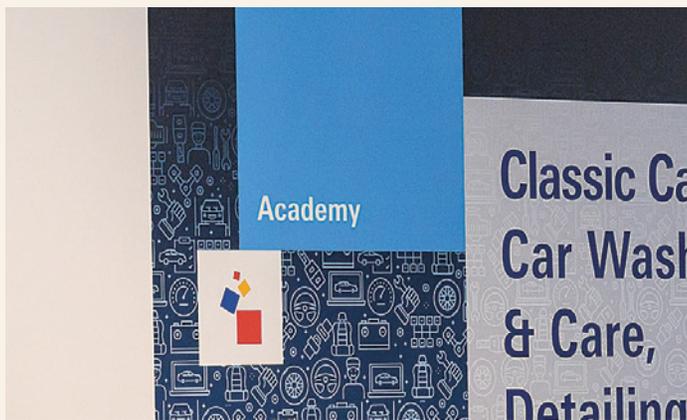
Einsendeschluss ist der 16.09.2024



Caravan Rent ME ist ein Partner für das Tankstellenzusatzgeschäft mit diesen Gefährten

M

11



Hier findet wie gewohnt die Automechanika statt

T

2

1

Unser aktueller Gewinn



SEVERIN ICE CREME MAKER EZ

Der Ice Cream Maker EZ von Severin ist ideal zur Zubereitung von Eis, Sorbet, Frozen Joghurt und Joghurt. Er besteht aus einem hochwertigen Volledelstahl-Gehäuse mit moderner LED-Touch-Bedienung und verfügt über einen großen Eisbehälter mit 2L Fassungsvermögen. Die 2-in-1 Eismaschine hat eine Automatische keep-cooling-Funktion (60 Min) zur Weiterkühlung nach Ende der Zubereitungszeit. Die Maße des Severin Ice Creme Maker EZ betragen 22,5 x 43 x 29 cm.

TEXT | BILD: REDAKTION TANKSTOP | SEVERIN ELEKTOGERÄTE GMBH

WAS SIE JETZT NOCH TUN MÜSSEN?

Einfach das Rätsel lösen und das Einsendelösungswort samt Ihrer postalischen Adresse mailen – fertig. Wir drücken allen Teilnehmern die Daumen und wünschen viel Glück.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN FÜR DAS GEWINNSPIEL

Teilnehmen können ausschließlich Abonnenten des Magazins TANKSTOP mit folgenden Ausnahmen: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der an der Herausgabe des Magazins beteiligten Unternehmen sowie deren Angehörige sind von der Teilnahme am Gewinnspiel ausgeschlossen; ebenso ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Eine Barauszahlung des Gewinns ist nicht möglich.

Das Lösungswort des letzten
Rätsels lautet:

REIFENDRUCK

Gewusst wann!

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

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

Termine

Messen

Konferenzen

Kongresse

Events

DI., 10 - SA., 14.09.2024

Automechanika Messe
in Frankfurt

DI., 17.09.2024

Jahreshauptversammlung bft
in München

FR., 27. - SA., 28.09.2024

Lekkerland Herbstmesse
in Dortmund

FR., 11. - SA., 12. .10.2024

Lekkerland Herbstmesse
in Ulm

FR., 25. - SA., 26.10.2024

Lekkerland Herbstmesse
in Hannover
Congress Centrum

SA., 15. - SO., 16.03.2025

Utz Messe
in Ochsenhausen

MI., 21. - DO., 22.05.2025

TANKSTELLE & MITTELSTAND '25

SA., 20. - SO., 21.09.2025

Utz Messe
in Ochsenhausen

IMPRESSUM

HERAUSGEBER UND VERLAG

EINKAUFSGESELLSCHAFT
FREIER TANKSTELLEN MBH
IPPENDORFER ALLEE 1D
53127 BONN

TEL. 0228 - 910 29 0

FAX 0228 - 910 29 29

MARKETING@EFT-SERVICE.DE

WWW.TANKSTOP.DE

WWW.EFT-SERVICE.DE/LEISTUNGEN/

TANKSTOP-DAS-MAGAZIN

CHEFREDAKTION

BERND SCHEIPERPETER
MARKETING@EFT-SERVICE.DE

REDAKTION, PROJEKTLEITUNG UND ANZEIGENLEITUNG

MAYA FELDMANN
MARKETING@EFT-SERVICE.DE

LAYOUT UND SATZ

KOPFSTROM GMBH, BONN
WWW.KOPFSTROM.DE

DRUCK

BONIFATIUS, PADERBORN
WWW.BONIFATIUS.DE

ANZEIGENPREISLISTE

PREISLISTE I / MEDIADATEN 2024

ERSCHEINUNGSWEISE

6 X JÄHRLICH

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.



JAHRGANG 12

Das hat nur
Lekkerland!



Für
Systemkund:innen
& Teilnehmer:innen
des Fresh + Tasty
Konzepts!

Unser innovatives Online-Schulungstool für höhere Foodservice-Umsätze

Steigern Sie ganz flexibel Ihre Foodservice-Kompetenz -
jederzeit und überall mit:



Modularen
E-Learnings &
Erklärvideos



Schulungen zu
Foodservice Standards
& Hygienevorgaben



Weiterbildungen &
Dokumentenverwaltung



Unterweisungen &
Nachschlagewerke



Automatisierte
Zertifikate &
Terminerinnerungsfunktionen



Einfache & schnelle
Einarbeitung neuer
Mitarbeiter:innen

Hier gehts zur Vorstellung des
Online-Schulungstools



Nutzen Sie die Möglichkeit für Sie und Ihr Team!
Ihr/Ihre Lekkerland Ansprechpartner:in
freut sich Sie beraten zu dürfen.

Zwischen- stopp

im Herbst



Gönn' dir
Kaffee –
hier im Shop

Plakate in zwei Größen
für Ihre Station
www.eft-service.de/shop

frei und fair – Ihre freie Tankstelle