

TANK STOP

Ausgabe 03 | 2020

Das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand



TITELTHEMA

Hilfe in Corona-Zeiten für
freie Tankstellen

TITELTHEMA

eft-Corona-Beratung
sehr gut angenommen

SHOPNEWS

Convenience-Food und
Gastro an Tankstellen



wann: 9. + 10. Juni '21
wo: Messe Essen

www.tankstellenmesse.de

Weil nichts die Branche besser informiert!



Deutschlands führende Fachmesse für den
Tankstellenmittelstand



Editorial

www.tankstop-magazin.de



Beilagen in dieser Ausgabe

» Danone

Bildnachweis:

Editorial: Birgit Limbach;



Corona – Krise – Wahnsinn

Als ich im Frühjahr das Editorial für die Ausgabe 2 des TANKSTOP geschrieben hatte, hegte ich noch die Hoffnung, dass dieser Corona-Wahnsinn eine „vorübergehende Phase“ ist. Heute, quasi mitten im Jahr, wissen wir alle, dass dieses kleine Virus die Welt noch länger in Atem halten wird und uns alle ganz schön ausgebremst hat.

Aber der Globus dreht sich weiter. Wir haben gelernt, mit Maske zum Einkaufen zu gehen, Abstand zu unserem Gegenüber zu wahren und unsere höflichen Gesten wie Händeschütteln und Umarmen zunächst komplett zu unterlassen. Trotzdem oder jetzt erst recht: Wir müssen den Kopf heben und nach vorne schauen. Die Wirtschaft läuft langsam wieder an, diverse Ausnahmeregelungen lassen den Gastrobetrieb und damit auch den Bistrowerkauf an Tankstellen wieder zu. Halleluja!

Der neue TANKSTOP widmet sich in seiner Titelgeschichte natürlich auch dem Thema Corona und seinen Folgen, aber wir schauen auch über den Fahrbahnrand hinaus. Denn, es ist Sommer und damit steht die Fahrzeugwäsche hoch im Kurs bei Ihren Kunden. In vier verschiedenen Artikeln widmen wir uns der

Fahrzeugpflege von innen und außen. Auch bewegt die E-Mobilität unsere Branche. Wir werfen einen Blick auf die Lade-Infrastruktur in Deutschland.

Was gibt es Neues für Shop und Bistro? Unter der Rubrik „Shopnews“ haben wir von einem Hersteller eines neuen, coolen Getränkes über das wichtige Thema der Geldsicherheit an der Tankstelle bis zum Ladenbauer und seinen neuen Ideen für Shop und Bistro wieder ein buntes Portfolio aufgeschlagen. Für jeden und jede Station ist etwas Lesens- und Wissenswertes dabei.

Diese und viele weitere Themen finden Sie in dieser Ausgabe des TANKSTOP. Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre und bleiben Sie gesund.

Herzlichst Ihr

Bernd Scheiperpeter



Seite 6 | Hilfe in Corona-Zeiten für freie Tankstellen



Seite 16 | Glanzleistungen seit 1950



Seite 22 | E-Ladesäulen-Infrastruktur in Deutschland



Seite 30 | Convenience-Food und Gastronomie an Tankstellen

Impressum

Jahrgang 8

Herausgeber und Verlag

Einkaufsgesellschaft
freier Tankstellen mbH
Ippendorfer Allee 1d
53127 Bonn

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

Chefredaktion

Bernd Scheiperpeter

Projektleitung

Birgit Limbach

Redaktion

Birgit Limbach (Bli)

Anzeigenleitung

Birgit Limbach
marketing@eft-service.de

Anzeigenpreisliste

Preisliste I / Mediadaten 2020

Erscheinungsweise

6 x jährlich

Layout und Satz

Kopfstrom GmbH, Bonn
www.kopfstrom.de

Druck

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



Seite 18 | Portalwäsche – Der smarte Maßstab



Seite 32 | Tankstellen mit Bistro

Auflage

Druckauflage 6.000 Exemplare

Papier

Tauro Offset
FSC-zertifiziert

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

Themenübersicht

TITELTHEMA

- » Hilfe in Corona-Zeiten für freie Tankstellen 6
- » eft-Corona-Beratung sehr gut angenommen 8

INDUSTRIEPARTNER

- TOKHEIM: Service Group vertreibt Wayne Helix Zapfsäulen 10
- WEAT: Zahlverhalten in Corona-Zeiten 12
- AUWA: Neu: Die innovative Reinigungsreihe von AUWA für Endverbraucher 14
- SONAX: Glanzleistungen seit 1950 16
- Die eft / bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station 26

INSIDE

- Portalwäsche – Der smarte Maßstab 18
- Die Waschwelt ist eröffnet! 20
- E-Ladesäulen-Infrastruktur in Deutschland 22
- Reinigungsservice für Tankstellen und Waschhallen 28

REGULARIEN

- Der Tankwart informiert 19
- TANKSTOP auch kostenfrei für Smartphones und Tablets 21
- Zwischenstopp 27

LEADERBOARD

- eft und bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station 24

SHOPNEWS

- ALPESIN: Frischer Wind im Getränkeregal 30
- » Convenience-Food und Gastronomie an Tankstellen 32
- GRÜNWALD: Tankstellen mit Bistro 34
- GUNNEBO: Fünf Vorteile eines geschlossenen Bargeldkreislaufs 36
- NORRLAND: Seit dreißig Jahren ganz weit oben 38

BRÜCKS PRAXISTIPP

- bft-Arbeitstagung 2020 = FORUM Tankstellen-Sicherheit 40

EFT-ONLINESHOP

- Rabattheft Kaffee und Autowäsche 42
- Doppelkammersammelbehälter 42
- Retro-Plakat Kaffeepause 43
- Berufsbekleidung Standard – neutrale Ware 43

IHR GUTES RECHT

- Corona – Darf bzw. muss der Arbeitgeber von einer Corona-Erkrankung / Corona-Verdacht wissen? 44

TERMINE

- Termine – Schulungen – Weiterbildungen 46



Hilfe in Corona-Zeiten für freie Tankstellen

bft und eft starke Partner für den Tankstellenmittelstand

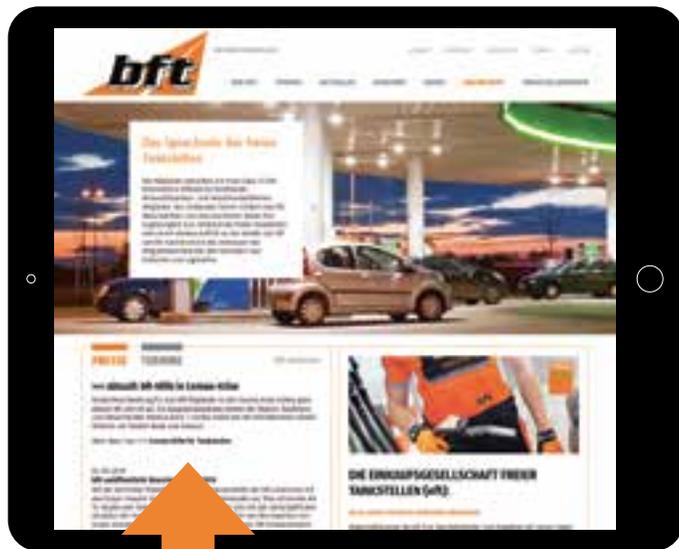
Der Ausbruch der Corona-Pandemie im Frühjahr des Jahres hat uns in der Branche stark getroffen und voll ausgebrems. Zum Glück mussten nur wenige Stationen – vorübergehend – schließen. Aber die Auswirkungen auf das Tagesgeschäft waren immens: der massive Rückgang beim Spritverkauf durch die Mobilitätsbeschränkungen, die gesunkenen Spritpreise, die über Wochen geschlossenen Bistros und die Einschränkungen für die Teams an den Stationen durch Maskenpflicht und Hygieneschilder. Wohl dem, der einen gut sortierten Shop hatte und als Nahversorger vom Verbraucher angesteuert wurde.

Nahezu täglich hatte Stephan Zieger, Geschäftsführer des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft), über die bft-Website, über das bft-Intranet sowie per Rundmails aktuelle Infos zu den vom Gesetzgeber vorgeschriebenen Vorgaben und Verordnungen veröffentlicht. Dazu gehörten insbesondere Informationen zu den staatlichen Fördergeldern, zur Corona-Soforthilfe durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, zur Kurzarbeit bis hin zur Anzeige bei der Agentur für Arbeit über Arbeitsausfall. Weiterhin wurden alle Verordnungen, die länderspezifisch herausgegeben worden sind, vom Verband in übersichtlichen Listen geordnet nach den einzelnen Bundesländern veröffentlicht.

- » Nachzulesen sind alle Informationen und behördlichen Anweisungen über die Website des bft: www.bft.de sowie über die Website der eft: www.eft-service.de/microsites/corona-2020 [siehe Foto]
- » Die Download-Angebote werden nach wie vor regelmäßig aktualisiert.
- » Kostenfreie Beratung

Einen besonderen Service in der Krisenzeit konnte die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) mit ihrem Vertriebsleiter Harald Wilhelm in Kooperation mit dem erfahrenen Steuerberater und Diplom-Kaufmann Markus Stille anbieten: Von der Krise stark betroffene Tankstellenpächter und Unternehmer konnten sich zu einer direkten und kostenfreien Beratung melden und erhielten – natürlich mit dem geboten Abstand – per Telefon- oder Videokonferenz unmittelbare und individuelle Hilfen zu den Möglichkeiten der staatlichen Förderungen, Fördergeldern u.v.m. Dieser Service wurde dankbar von einigen bft-Mitgliedern angenommen.

♦ eft / Bli



Alles Wissenswerte rund um Hilfen in der Corona-Krise finden Sie hier: www.eft-service.de/microsites/corona-2020





Comes with a smile

CLUBMASTER
MINI

**Rauchen
ist tödlich**

Wollen Sie aufhören? Die BZgA hilft:
Tel.: 0800 8 313131 (kostenfrei), www.rauchfrei-info.de

CLUBMASTER
MINI FILTER

**Rauchen
ist tödlich**

Wollen Sie aufhören? Die BZgA hilft:
Tel.: 0800 8 313131 (kostenfrei), www.rauchfrei-info.de

CLUBMASTER
The soul of fine cigars



Die Tankstellen von Eva Dierks und Raimund Rossi hatte die Corona-Krise heftig getroffen. Dankbar nahmen beide das kostenfreie Beratungsangebot von eft / bft an.



eft-Corona-Beratung sehr gut angenommen

Das kostenfreie Beratungsangebot der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) haben in der Corona-Krise seit Anfang April zahlreiche Tankstellenunternehmer in Anspruch genommen. Der TANKSTOP hat zwei von ihnen begleitet.

Freie Tankstelle Kirchhorst GmbH in Isernhagen:

Eva Dierks ist seit Beginn dieses Jahres verantwortlich für die Tankstelle und den KFZ-Betrieb, den ihr Vater 1973 gründete – mit heute 18 Mitarbeitern und einem Umsatz von 3,5 Mio. Euro. Der Tankstellenmarkt ist zwar in der Region stark umkämpft, dennoch gelingt es der diplomierten Kauffrau durch kluge Preispolitik und freien Wareneinkauf eine gute betriebswirtschaftliche Situation zu schaffen. Mit Beginn der bundesweiten Kontaktsperrung ab Mitte März änderte sich die Lage schlagartig und drastisch. „Unsere Kinder mussten plötzlich zu Hause bleiben, Mitarbeiterinnen konnten nur eingeschränkt zur Arbeit kommen. Ich konnte mehrere Aushilfen nicht mehr beschäftigen, da ich die Verantwortung für unser Stammpersonal und deren Familien übernehmen musste. Ich habe die Öffnungszeiten reduziert, Homeoffice und stay-at-home-Aufrufe trugen ihren Beitrag dazu bei. Es war plötzlich nichts mehr los auf der Straße. Schrecklich war das mit anzusehen, dass keine Brötchen und Shop-Artikel verkauft wurden, niemand kam zum Waschen oder Tanken.“

Der Umsatz brach ein, die Lieferantenforderungen stapelten sich und die Stundung der Krankenkassenbeiträge kam zu spät. Eine gute Zusammenarbeit zwischen Steuerberater und Bankberaterin und der Zugriff auf bestehende Rücklagen verhinderten Schlimmeres. „Als dann die E-Mail

mit dem kostenfreien Beratungsangebot der eft durch Herrn Wilhelm und Herrn Stille kam, da war mir sofort klar: das nehme ich gerne in Anspruch.“ Nach dem Beratungsgespräch wurde Eva Dierks bestärkt, den Antrag auf Soforthilfe bei der N-Bank in Hannover zu stellen. Ferner sprach sie mit den wichtigsten Lieferanten und verabredete Sonderzahlungsziele, die Wareneinkäufe wurden drastisch runtergefahren und nach genauer Bedarfsplanung bestellt. „Die weiteren Aktionen von der eft mit der Spuckschutzwand und den Masken waren sehr hilfreich und wurden relativ kurzfristig ausgeliefert. Dafür bin ich sehr dankbar.“

Für eine realistische Einschätzung nahm Dierks nach ihren recherchierten Angaben für die Soforthilfe noch einmal Kontakt zum Diplom Kaufmann Markus Stille auf. „Auch in diesem Telefonat zeichnete sich sein Engagement und guter Beratungseinsatz ab, und so fühlte ich mich gestärkt und sendete noch am gleichen Tag den Antrag ab. Das war am 4. April. Leider habe ich bis heute keine 'SOFORT'-Hilfe erhalten und bin zutiefst enttäuscht von unserer Politik und staatlichen Institutionen. Unsere Kunden waren diejenigen, die uns wieder Auftrieb und Mut gaben und unsere Dienstleistungen wieder in Anspruch nahmen.“

Inzwischen – Stand Mitte Mai – ist wieder Bewegung auf der Straße und somit auch an der Station von Eva Dierks. „Ich kann wieder Umsätze, Fälligkeiten und Arbeitsplätze planen. Ganz stark kann ich nur hoffen, dass es einen solchen Ausbruch nie wieder geben wird. Denn dann geht nicht nur unsere Wirtschaft bankrott, auch für die viel gepriesenen kleinen und mittelständischen Unternehmen ist dann das Licht aus!“

TSR Tankstelle Raimund Rossi GmbH in Offenau:

Die freie Tankstelle wird seit 1999 von Eigentümer Raimund Rossi betrieben. Der gesamte Gewerbekomplex ist 3400 Quadratmeter groß und besteht aus einer Tankstelle mit einem 150 Quadratmeter großen Shop inklusive kleinem Bistro, Back-Shop, Lotto-Aannahmestelle und Automaten-Spielecke, einer Portalwaschanlage mit Durchfahrthalle und einem EC-Automaten im Außenbereich, einer Spielhalle, die Raimund Rossi ebenfalls eigenständig betreibt und einer großen Werkstatthalle für KFZ-Reparaturen plus GTÜ-Stützpunkt für Fahrzeug-TÜV-Abnahmen, die jeweils vermietet sind. Momentan hat Raimund Rossi 16 Mitarbeiter, davon sind vier festangestellt, fünf Teilzeit- und sieben Aushilfskräfte.

Bis Mitte März hat der Betrieb in den vergangenen Jahren jeweils zufriedenstellende Umsätze und Gewinne erwirtschaftet. Durch Corona hat sich die Situation jedoch drastisch verändert. Die Spielhalle musste geschlossen werden und die Umsätze an der Tankstelle gingen um 35% zurück. Zwangsläufig musste Kurzarbeit beantragt werden.

„Ich habe mit Markus Stille telefoniert und einige Dinge im Tankstellenbereich verändert (verkürzte Öffnungszeiten, Beantragen von Kurzarbeit). Staatliche Hilfen habe ich leider keine bekommen mit dem Argument, die GmbH müsse zuerst ihre Gewinne aus 2019 aufbrauchen, um die Gelder zu bekommen.“ Laut Stille haben sich aber auch hier die Voraussetzungen geändert und so wird möglicherweise noch ein dementsprechender Antrag gestellt. Die Spielhalle ist inzwischen wieder geöffnet und da auch augenscheinlich mehr gefahren wird, steigen die Umsätze an der Tankstelle leicht an. „Ich denke, dass noch viele Monate ins Land gehen werden, bis ich wieder an die Umsatzzahlen aus der Zeit vor Corona anknüpfen kann. Dass wir wieder ein Leben wie das vor Corona erreichen und leben werden, ist im Moment für mich nicht vorstellbar, zumindest nicht in absehbarer Zeit.“

♦ eft / BS



Geben Hilfen
in schweren Zeiten:
eft-Vertriebsleiter Harald Wilhelm
und der Branchenkenner
und Fachmann in Steuer-
und Finanzfragen
Markus Stille (v.l.)



Tankstellen- Management wie von selbst.

Unsere Lösungen aus den
Bereichen **VERWALTEN**,
BEZAHLEN/AUTORISIEREN,
TANKEN und **MESSEN** decken
das gesamte Spektrum ab und
lassen sich flexibel und individuell
kombinieren, integrieren
und skalieren.



Hectronic

*Smart Solutions for
parking and refuelling*

Sprechen Sie uns gerne an:

Hectronic GmbH | Allmendstraße 15
D-79848 Bonndorf | Tel. +49 7703 9388-0
mail@hectronic.com

www.hectronic.com

Tokheim Service Group vertreibt Wayne Helix Zapfsäulen exklusiv in Deutschland

Stylisches Outfit und sichere Nutzung

Seit diesem Jahr vertreibt die Tokheim Service Group (TSG) zusätzlich zu den Tokheim Quantum Zapfsäulen auch die Wayne Helix™-Zapfsäulen in Deutschland. Die Betreiber von Tankstellen und ihre Kunden erwarten mit dieser Zapfsäulen-Serie ein intelligentes Design, Transaktionssicherheit beim Zahlungsvorgang und die Bündelung hoch entwickelter Technologie.

Nach den Worten von Christian Leu, der die Bereiche Systeme & Elektromobilität sowie Marketing & Produkte bei der TSG verantwortet, wird das Produktportfolio der TSG mit den Helix™-Säulen um ein weiteres Highlight sinnvoll ergänzt.

Die Wayne Helix™-Zapfsäulen-Familie geht auf die spezifischen Bedürfnisse der Nutzer ein, egal welche Ansprüche diese an das Tanken stellen. Von der Konstruktion über die Installation bis hin zum Service und der Wartung wurden die Säulen auf der Grundlage von Wünschen und Vorgaben von Service-Partnern, Tankstellenbetreibern, Technikern und Autofahrern umgesetzt.

Besonders von Vorteil für Tankstellenbetreiber sind die kompakten Abmessungen der fünf Modelle der intelligenten und durchdachten Zapfsäule, die durch einen universellen Baustil für Wiedererkennung sorgt, optisch in saubere und schmutzige Bereiche unterteilt ist und mehr Raum für die Markenpräsenz – durch Behangbleche, Attika und Beschriftungsflächen – bietet. Ergonomische und kontrastreiche Displays bieten zudem eine verbesserte Sichtbarkeit.

Viele Kombinationsmöglichkeiten

Die Helix™ -Zapfsäulenreihe ist für Vergaserkraftstoff (VK) und Dieseltreibstoffe sowie AdBlue erhältlich. Die LPG- und CNG-Varianten für die Abgabe von Gas können auch als Kombination mit den VK-Zapfsäulen bestellt werden.

Natürlich können die Wayne Helix 6000 Zapfsäulen auch mit dem beliebten Tokheim Zahlungsterminal CryptoVGA bestellt werden. Das moderne Zahlungsterminal, das dank seines einzigartigen Konzepts mit nur einem Touchbildschirm die gesamte Abwicklung der Bezahlprozesse ermöglicht, wird hier erstmals außerhalb der Quantum Baureihe nutzbar.

Bei der TSG ist man sich sicher, dass die hochwertige Optik der Zapfsäule und die klare Linienführung in positiver Weise die Attraktivität des Tankstellenbereiches beeinflussen.

Mit diesem Projekt liefert die TSG in Zusammenarbeit mit Dover Fueling Solutions einen weiteren Baustein, der die 360 Grad Dienstleistungs-Philosophie des Unternehmens widerspiegelt. „Für uns als Dover Fueling Solutions ist als Produzent und Eigentümer der Tokheim und Wayne Zapfsäulenmarken die Erweiterung und Intensivierung der Zusammenarbeit mit der TSG ein logischer Schritt, um die Zufriedenheit unserer Kunden nicht nur in diesem Produktsegment zu steigern“, betont Erik Stoits, Sales Director Central Europe Dover Fueling Solutions.

Bezugsquellen und Ansprechpartner

Ab sofort sind die bekannten Ansprechpartner von Tokheim Service auch in der Lage, die Wayne Helix Produktreihe anzubieten. Neben der Helix Produktreihe ist die TSG dank qualifizierter Mitarbeiter auch in der Lage, sämtliche Ersatzteilanforderungen für die Wayne Produkte zu bearbeiten. Weitere Informationen und die Ansprechpartner sind auf www.tokheim-service.de zu finden.



Die Helix 6000 Zapfsäule in Kombination mit dem AdBlue Modul.

More than CAR WASH



CADIS, a star is born.

Christ
WASH SYSTEMS

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



Uwe Dziuk/WEAT

„Jeder Kunde ist aktuell aus hygienischer Sicht froh, wenn er bei Kartenzahlungen weder PIN eingeben noch mit einem viel gebrauchten Stift unterschreiben muss!“



Zahlverhalten in Corona-Zeiten

Die Firma WEAT ist langjähriger Partner des Tankstellenmittelstandes. Wir wollten wissen, welche Änderungen aus Sicht eines Netzbetreibers für den bargeldlosen Zahlungsverkehr im Kundenverhalten in Zeiten von Corona festgestellt wurden.

So wird hier natürlich auch auf Grund des Lockdowns ein Rückgang der Kundenfrequenz verzeichnet und einhergehend mit dem niedrigen Ölpreis und der niedrigen Kraftstoffpreise eine Verringerung des Durchschnittsbons von ca. 22% im Verhältnis zu Januar und Februar.

Der Grund hierfür ist aber nicht ausschließlich der geringere Kraftstoffpreis. Auch die Hinweisschilder der Tankstellenbetreiber sowie die Medienaufrufe mit der Bitte bargeldlose Zahlungsformen zu nutzen, zeigen Wirkung. So werden auch kleinere Beträge bargeldlos, im besten Fall sogar kontaktlos, mit Karte/Smartphone beglichen.

Lag der Kontaktlosanteil vor Corona im Schnitt bei 15 – 20%, so sind es jetzt nahezu 40%.

Die Kartengesellschaften haben sich zudem Gedanken gemacht, wie die Transaktionen noch hygienischer gestaltet werden können. In der Folge haben die Kredit-/Debitkarten-herausgeber sowie die Deutsche Kreditwirtschaft das Limit (CVM-Limit) von kontaktlosen Transaktionen ohne Karteninhaberverifikation (PIN/Unterschrift) von den bisher üblichen 25 Euro auf bis zu 50 Euro angehoben. Die Terminalanpassungen sind erfolgt. Bei der girocard wird allgemein das erhöhte Limit aktuell getestet und soll dann auch weitestgehend flächendeckend auf 50 EUR angepasst werden.

Schilder wie „Aktuell keine Kartenzahlung möglich“ hat vermutlich jeder schon gesehen, Schilder wie „Keine Bargeldzahlung möglich – nur Kartenzahlungen“ sind dagegen schon seltener.

◆ WEAT

EISSAISON

— 2020 —

Unser Eiskonzept – Ihr Vorteil:

-  Optimaler Marken- & Sortimentsmix
-  Hohe Impulskaufwirkung durch trendiges Truhendesign
-  National gelistetete Top-Impulseisartikel
-  Vier verschiedene Truhen je nach Shopgröße mit abgestimmten Belegungsplänen
-  Regelmäßig aktualisierte Belegungspläne
-  Erhöht die Umschlagsgeschwindigkeit und den Gesamtumsatz
-  Neuheiten inklusive



Rio S 68



12 Eisschächte
3 Reihen à 4 Fächer



Rio S 125



24 Eisschächte
3 Reihen à 8 Fächer



Macao 145



32 Eisschächte
4 Reihen à 8 Fächer

Für weitere Informationen oder Interesse an einer Belieferung kontaktieren Sie uns gern.

 **0800 – 3 33 52 01***

*Kostenfrei aus allen dt. Fest & Mobilfunknetzen.

 info@efs-convenience.de

 www.efs-convenience.de



NEU:

Die innovative Reinigungsserie von AUWA für Endverbraucher



Die Helix 6000 Zapfsäule in Kombination mit dem AdBlue Modul.

Zum 50-jährigen Jubiläum von AUWA haben auch Autowäscher einen Grund zu feiern: Der Spezialist in der Fahrzeugreinigung erweitert das Pflegeportfolio um eine Reinigungsserie für Endverbraucher. Die vier hochwertigen Produkte InteriorClean, WheelClean, InsectClean und GlassClean tragen das Best Performance-Siegel von AUWA, das für beste Qualität und langjährige Erfahrung vom Marktführer in der professionellen Autowäsche steht. Auch Waschanlagen-Betreiber profitieren von den effektiven Sprays: Die Zubehörprodukte lassen sich zu attraktiven Preisen anbieten.

Mithilfe des ansprechenden und hochwertigen Displays lässt sich die neue Reinigungsserie im Shop oder im Waschstraßen-Vorwaschbereich perfekt in Szene setzen. Zudem sind die gebrauchsfertigen Produkte im WashTec Online-Shop unter de.carwash-shop.com erhältlich. Die effektiven Sprays sind sicher und bequem in der Anwendung, durch Kindersicherungs-Verschlüsse geschützt und mit tastbaren Hinweisen versehen. Über das transparente Füllhöhen-Fenster der 500-ml-Flaschen lässt sich die Menge des Flascheninhaltes ganz einfach ablesen.

InteriorClean: Der kraftvolle Spezialreiniger für den Innenraum.

Für manch einen ist das Auto wie ein zweites Wohnzimmer. Da gilt es den Fahrzeuginnenraum von Zeit zu Zeit aufzuräumen und zu säubern. Zur

Entfernung von Ölen, Fetten, Essensresten und anderen Verschmutzungen im gesamten Fahrzeuginnenraum eignet sich perfekt der kraftvolle und zugleich materialschonende Spezialreiniger InteriorClean. Damit reinigt man schnell und fleckenfrei alle Oberflächen aus Kunststoff, Leder, Textil, Chrom, Aluminium und viele mehr. Mehr Infos zur Anwendung der Produkte unter www.auwa.de.

WheelClean: Der säurefreie Felgenreiniger.

Autoliebhaber aufgepasst: Mit WheelClean bringt man jede Felge zum Strahlen. Ob als Vorbereitung zur SB-Wäsche oder einfach nur zur Reinigung zwischendurch, der säurefreie Felgenreiniger eignet sich ideal zur wirksamen Reinigung und Entfettung aller Felgen aus Stahl und Leichtmetall. So lassen sich nicht nur Bremsbelagreste und hartnäckige Straßenschmutzungen entfernen, die Felgen erhalten auch ihren Glanz zurück.

InsectClean: Der effektive Insektenentferner.

Vor allem im Sommer haben Autofahrer damit zu kämpfen, ihren Autolack vor hartnäckigen Insektenrückständen und Vogelkot zu schützen oder diesen regelmäßig zu entfernen. Die handliche Sprühflasche mit dem Insektenentferner InsectClean eignet sich optimal zur effektiven und materialschonenden Entfernung dieser hartnäckigen Rückstände. Zur Vorbehandlung der betroffenen Stellen vor der automatischen Autowäsche oder zur schnellen Entfernung für zwischendurch sprüht man InsectClean ganz einfach auf die verschmutzten Stellen auf.

GlassClean: Der Spezialreiniger für eine freie Sicht.

Eine regelmäßige Autowäsche unterstützt nicht nur den Werterhalt des Fahrzeugs, sie ist auch aus Sicherheitsgründen unerlässlich. Nur wer durch saubere Scheiben sehen kann, hat den Überblick auf der Straße. Der neue Spezialreiniger GlassClean mit Frischduft unterstützt Waschkunden bei der schonenden und rückstandsfreien Reinigung von Spiegel- und Glasoberflächen. Das Spray reinigt mit einer hohen Entfettungskraft schnell und effektiv und hinterlässt dabei keine Streifen oder Schlieren.

◆ Auwa

10.000 Euro p.a. sparen

durch professionelle
Potentialanalyse an Ihrer Station

Informieren
lohnt sich!

Sind Sie
Ihrem Geld
wirklich so böse?

Aktivieren Sie Ihr Einsparpotential von mindestens

10.000,- €

pro Jahr pro Tankstelle!

Jetzt brachliegendes Potential heben!

Das kann die Potentialanalyse an Ihrer Station:

- » Objektive Beratung durch Diplom-Kaufmann und Betriebswirt
 - » BWA-Prüfung
 - » Umfeldbetrachtung
 - » Shop-Analyse
 - » Manipulationskontrolle
 - » Kontrolle von Margen und Beständen
 - » Erstellen zielführender Maßnahmen
- u.v.m.



kostenfreie Erstinformation:
Frank Feldmann | 0228-910 29 -31
www.eft-service.de | frank.feldmann@eft-service.de



Sonax zeichnete sich bereits in den 50er Jahren durch hohe Produktqualität, professionelle Außendienstbetreuung und kreative Marketingmaßnahmen aus.

Glanzeleistungen seit 1950

1950 startete Sonax als einer der Pioniere in der Entwicklung und Herstellung von Fahrzeugpflegeprodukten. Heute ist das Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 114 Millionen Euro (2019) und rund 370 Mitarbeitern Marktführer. Im 70. Jahr des Unternehmensbestehens hat Sonax die besonderen Herausforderungen der Krise erfolgreich angenommen und steht Tankstellenpartnern mit vereinten Kräften zur Seite.

„Zuhause bleiben“ – das war die Devise, die Unternehmensinhaber Manfred Hoffmann frühzeitig ausgegeben hatte. Damit und mit vielen weiteren Maßnahmen für den Gesundheitsschutz ist es dem Unternehmen aus Neuburg an der Donau gelungen, den erfolgreichen Weg auch in der Krise weiter gehen zu können. Motor des Erfolgs ist nach wie vor das leistungsstarke Programm, das Sonax auch den Partnern in der Tankstellenbranche bietet. Das Interesse am gepflegten Automobil ist in den letzten Monaten deutlich gestiegen, berichtet Patrick Ginster, als Verkaufsleiter Tankstellen und Carwash Ansprechpartner für die Kunden aus der Mineralölindustrie: „Das Interesse am Werterhalt des Autos ist bei den Kunden ungebrochen. Das sehen wir natürlich sehr positiv, auch für das Geschäft unserer Tankstellenpartner.“

Die Marke Sonax hat eine Vorgeschichte, die in die Anfänge des letzten Jahrhunderts zurückreicht. Bereits 1903 baute der Urgroßvater des jetzigen Unternehmensinhabers Manfred Hoffmann in Neuburg Kiesel-erde ab, ein sehr feines Mineral, das in vielen Polituren der Hersteller von Haushaltspflegemitteln Verwendung fand. Nach dem zweiten Weltkrieg schuf man sich ein weiteres Standbein mit der Herstellung von

Zuversicht im
Autopflegegeschäft an
Tankstellen: Patrick Ginster,
Sonax Verkaufsleiter und
Ansprechpartner für die
Tankstellenbranche.



Pflegemitteln. Bereits am 11. Mai 1949 wurden zwei Marken eingetragen und rechtlich geschützt: Die Marke „Sona“ sah man vor allem für Silberputzmittel im Haushaltsbereich vor – für Autopflegeprodukte wurde der Markenname „Sonax“ durch den Zusatz eines „x“ als Synonym für „Wax“ erfunden. So startete das Unternehmen vor über 65 Jahren in die Automobilpflegesparte.

Mitte der 80er-Jahre begannen die Neuburger, die Marke zielgerichtet als Premium-Pflegeprogramm für das Auto aufzubauen. Das Produktprogramm wurde permanent ausgebaut und das einprägsame Markenbild, Werbung und Sponsoring-Aktivitäten verhalfen zu immer größerer Bekanntheit. Sonax-Produkte sind in ganz Europa und auf allen Kontinenten vertreten.

Vollsortiment für Glanzleistungen und Werterhaltung am Automobil

Das Programm für die Tankstelle umfasst abverkaufstarke Lackpflegeprodukte, Produkte für die manuelle Innen- und Außenreinigung von Fahrzeugen, Autopflegeprodukte für die Wintersaison sowie Spezialprodukte für die maschinelle Autopflege in Waschanlagen. „Die Marke Sonax steht wie kein anderer Hersteller für Qualitäts-Autopflege, Innovationsstärke und verlässliches Wachstum – im Shop-Geschäft ebenso wie im Autowaschgeschäft“, erläutert Patrick Ginster, Sonax Verkaufs-



Nach wie vor eine feste Größe im Shop-Geschäft: Das impulsstarke Sonax Sortiment mit Schnelldrehern, Trendprodukten und Innovationen für die Ansprache neuer Zielgruppen.

Sonax Unternehmenssitz in Neuburg an der Donau. Mit Investitionen in zweistelliger Millionenhöhe hat der Autopflegespezialist die Weichen für die Zukunft gestellt.



leiter und Ansprechpartner für die Tankstellenbranche. „Wir beraten unsere Kunden nicht nur bei der Qualitätssicherung, sondern auch bei der Programmgestaltung – und stellen ein umfassendes Paket zur werblichen Ansprache des Autofahrers zu Verfügung. Der Betreiber stellt damit seine Autopflegekompetenz mit Sonax Qualitäts-Programmangeboten sehr überzeugend dar. Unsere Partner bieten ihren Kunden eine Premium-Autowäsche, mit der sie sich klar vom Wettbewerb abheben.“

Mit Innovationen wie dem Premiumprogramm „Sonax Molecular+“ setzt Sonax zudem einzigartige Trends im Markt und erhöht die Attraktivität der Programmangebote von Waschanlagenbetreibern. Dazu zählt beispielsweise auch „Sonax Hypercoat High Gloss Protection“ – eine weitere Innovationsstufe der Lackversiegelungsanwendungen für alle automatischen Waschanlagen und SB-Waschplätze.

„Wir sind sehr froh darüber, dass unsere Partner in der Mineralölbranche auch in diesem Jahr von unseren Produkten und Konzepten profitieren. Das zeigt, dass wir gemeinsam auf dem richtigen Weg sind und optimistisch in die Zukunft blicken können.“

◆ Sonax

Portalwäsche – Der smarte Maßstab

Technisch mit allen Wassern gewaschen und mit einem extravaganten Design prägt WashTec jüngste Portalanlage „SmartCare“ das auf anspruchsvolle Kundenwünsche zugeschnittene Anlagenmodell, das der Hersteller selbst als „Oberklasse unter den Waschanlagen“ einstuft. Was macht das Besondere dieser portalen Autowäsche aus?

Der weltweit führende Anbieter von innovativen Lösungen rund um die Fahrzeugwäsche selbst erkannte den notwendig gewordenen Fortschritt im Bereich Portalanlagenwäsche mit Spitzentechnologie und brachte mit der „SmartCare“ im vergangenen Jahr ein technisch robustes, zuverlässiges und auf einzigartige Weise programmier- sowie smart steuerbares Modell auf den Markt. Die hohe Funktionalität zeigt sich in

kraftvolle wie effiziente Hochdruckwäsche auch an schwer zugänglichen Fahrzeugoberflächen. Das strömungsoptimierte, mit hohem Wirkungsgrad arbeitende Gebläse trocknet so leistungsstark wie nie zuvor. Dies gelang durch eine verbesserte Luftführung und sehr präzise Konturverfolgung bei allen Fahrzeugformen – High Performance bei maximaler Effizienz.

Betreiber wird der Held im Hintergrund

Die besonderen Merkmale eines auch optisch bravourösen Looks des Portals sind die beeindruckenden Erfassungs- und Steuerungsmöglichkeiten, mit denen der Betreiber eine Vielzahl seiner Waschprogramme

den individuellen Ansprüchen und Bedürfnissen situationsentsprechend programmieren kann. WashTec bezeichnet das Portal als „das Smarteste in allen Dimensionen“ – übersichtliches wie perfektes Monitoring, schnelle und intelligente Datenerfassung sowie Remote-Zugriff von jedem Ort der Welt. Betreiber können so alle Einstellungen bequem und zeitunabhängig steuern, ein- und umstellen – Waschprogramme, Anlagenausstattung, etwa die Seitenbürstensteuerung FlexControl 2.0 und der mehrdimensionale Seitenwäscher MultiFlex 2.0 fürs Fahrzeugheck, Chemiedosierung und Preisgestaltung. Sie konfigurieren auch ihre Waschprogramme selbst, steuern und passen sie der jeweiligen Anlagenauslastung zur jeweiligen Zeit und entsprechend den jeweiligen, beispielsweise jahreszeitlichen Bedingungen an. Die Füllstände der Wasch- und Pflegechemie werden automatisch überwacht, sodass die Chemie stets rechtzeitig nachgefüllt und nachbestellt werden kann. Der Betreiber kommt in die komfortable Lage, alle Komponenten der SmartCare permanent messen und überwachen zu können.

Service-Techniker vor Ort oder Expertenwissen, um die Anlage einzustellen oder nachjustieren, sind nicht mehr notwendig.

Zentimetergenauer Einbau

Die notwendige Programmoberfläche ist schnell und einfach auf Bürocomputer, Tablet oder Smartphone zu installieren und anschließend zu handhaben. Das Portal wurde so konzipiert, dass es nicht nur durchdachte Kompaktaußenmaße präsentiert, sondern variabel in der Höhe in die bestehende Waschhalle installiert werden kann. Das LED-beleuchtete, hinterdruckte und chemiebeständige 3D-Design von schräg nach innen gestellten Portalfronten besteht aus hochwertigem Sicherheitsglas. WashTec liefert das attraktive Portaldesign im standardisierten Look aus oder passt es den individuellen Corporate Identity-Wünschen des jeweiligen Kunden an.

◆ Bernd Fiehöfer



„Unsere smarten Portalanlagen setzen neue, einzigartige Standards im Portal-Waschgeschäft.“

Thomas Brenner, Head of Global Marketing & CRM

verblüffenden Innovationen aller Prozessschritte einer perfekten automatischen Fahrzeugwäsche und verkörpert das mit Abstand größte Level der vom Augsburger Unternehmen jemals in den Markt gebrachte Portalanlagen-Generation – robust, zuverlässig, sicher, maximal verfügbare und programmierbar sowie mit intelligenten steuerbaren Präzisionssensoren ausgestattet. Dem Entwicklerteam gelang „Funktion, Form und Individualität auf einzigartige Weise zu einer neuen qualitativen Dimension zu verbinden.“ Das herausragende Resultat stellt die Makellosigkeit in allen Etappen der Wäsche, Pflege und Trocknung dar.

Aus vielen Winkeln für alle Ecken

Die optimierte Ausrichtung und der deutlich verbesserte flächendeckende Schaumauftrag in der Vorwäsche schaffen grundlegende Voraussetzungen für alle folgenden Etappen der Reinigung, Pflege und Trocknung jedes Fahrzeuges. Perfekt eingestellte Sprühwinkel gewährleisten eine



DER TANKWART INFORMIERT – Der tägliche Tipp für Ihre Kunden

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



Tipp 1: Kaltes an heißen Tagen

Wer viel schwitzt, muss viel trinken. Auch wer viel fährt und lange am Steuer sitzt, sollte immer ausreichend Flüssigkeit zu sich nehmen. Halten Sie deshalb an Ihrer Station am besten immer eine Auswahl an gekühlten, nichtalkoholischen Getränken bereit. Fragen Sie aktiv beim Bezahlvorgang, ob der Tankkunde noch ein kühles Frisches mitnehmen möchte.



Tipp 2: Sommerzeit ist Mückenzeit

Auch wenn die Sommerfahrten dank des Corona-Virus vermutlich nur eingeschränkt rollen, gibt es an Tankstellen genug zu tun. Frontscheiben an Kundenfahrzeugen sind jetzt oft übersät mit toten Insekten. Bieten Sie Ihrem Kunden den praktischen Mückenschwamm für unterwegs zum Kauf an. Sie bekommen diesen auch im Onlineshop in der VE von 20 Stück unter <https://www.eft-service.de/shop/sb-service/94>

Anzeige

bft Premium-Qualität die überzeugt
Motorenöle der Extraklasse

KUTTENKEULER
LUBRICANTS

FORMULA
10W-40
5W-40
5W-30

MADE IN GERMANY

10W40
5W40
5W30

KUTTENKEULER Mineralöhlhandels- und Tankstellenbetriebs GmbH
Dieselstraße 10
D - 50996 Köln
Telefon +49 (0) 2236 96203-0
Telefax +49 (0) 2236 96203-27
vertrieb.schmierstoffe@kutteneuler.com
vertrieb.treibstoffe@kutteneuler.com
www.kutteneuler.de



Die Waschwelt ist eröffnet!

Corona zum Trotz – Mundorf bietet sichere und flexible Autopflege auf großem Raum

Es ist so weit: Die Waschwelt öffnet ihre Türen. Das Siegburger Familienunternehmen Mundorf Mineralölhandels GmbH & Co. KG hat ihre neue Waschwelt auf der Luisenstraße in Siegburg eröffnet.

Direkt neben der Mundorf Tankstelle erstreckt sich nun auf rund 1000 m² die hochmoderne Indoor Waschwelt, in der auch in der aktuellen Corona-Krise eine sichere Autowäsche möglich ist. Denn die Maße der SB-Wasch- und Saugplätze wurden weit über die gängigen Standardgrößen hinaus geplant, wodurch den Kunden stets ein großzügiger Abstand garantiert wird. Durch die weitläufige Bauweise der Waschwelt ist das Einhalten aller Hygieneregungen selbstverständlich jederzeit gegeben. Kunden und Kundinnen können in der Waschwelt bedenkenlos und sicher ihrer individuellen Fahrzeugpflege nachgehen – egal ob es sich um ein Auto, ein Motorrad oder auch das Fahrrad handelt.

Was macht „Die Waschwelt“ so besonders und was bietet sie ihrer Kundschaft? In der großflächigen Waschwelt erwartet die Kunden gleich sechs Selbstbedienungs-Waschplätze, acht Hochleistungs- Staubsauger und zwei Mattenreiniger. Zusätzlich bietet die benachbarte Profi-Autopflege Schumacher direkt vor Ort professionelle Hilfe bei der Fahrzeugaufbereitung. Die Kunden dürfen sich auf ein einmaliges Rundum-Konzept mit neuester Technik und höchstmöglichem Komfort freuen.

Durch die überdachte Halle ist die Fahrzeugpflege jederzeit und völlig wetterunabhängig möglich. Hinzu kommen kundenfreundliche Öffnungszeiten. Mundorf öffnet die Tore der Waschwelt montags bis samstags jeweils von 6:00 Uhr bis 22:00 Uhr. Somit ermöglicht das Unternehmen eine flexible Autowäsche, die sich nach den individuellen Bedürfnissen der Kundschaft richtet. Dadurch werden zudem lange Wartezeiten sowie große Anstürme vermieden. Das bietet in der Corona-Krise zusätzliche Sicherheit. In Planung ist zudem ein bargeldloses Bezahlungssystem mittels Kundenkarte, das in Zukunft eine komfortable und kontaktlose Zahlung in der Waschwelt möglich wird. Und nicht nur das: Treue Kunden profitieren mit der Waschkarte künftig von tollen Angeboten.

Gut für die Kunden und gut für die Umwelt: „Die Waschwelt“ steht ganz unter dem Zeichen der Nachhaltigkeit. Bei der genutzten Energie handelt es sich zu fast 92% um Eigenerzeugnis. Dafür möchte das Unternehmen in Zukunft auf eine Photovoltaik-Anlage setzen. Damit kann „Die Waschwelt“ beinahe ihren kompletten Strombedarf selbst decken. Angedacht und in Planung sind aktuell rund 500 m² Solarzellen für das Dach der Waschwelt, woraus 52000 kg CO₂ jährlich eingespart werden können. Das Traditionsunternehmen Mundorf etabliert mit der Waschwelt ein zukunftsorientiertes, innovatives und nachhaltiges Konzept und setzt dadurch unvergleichliche Standards im Bereich der modernen Fahrzeugpflege.

Fabio Mundorf | Tel. 02241 5408-70 | diewaschwelt@mundorf.de

Sie möchten etwas verkaufen? Dann inserieren Sie schnell und unkompliziert im TANKSTOP in der Rubrik „Kleinanzeige“ (für bft-Mitglieder ist der Abdruck kostenfrei). Für das Inserat benötigen wir Ihre vollständigen Kontaktdaten, ein Foto der angebotenen Ware (zur Not ein Handybild), einen kurzen Beschreibungstext und natürlich den 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: redaktion-tankstop@eft-service.de

TANKSTOP auch kostenfrei für Smartphones und Tablets



Alle zwei Monate erhalten Sie den TANKSTOP druckfrisch per Post auf Ihren Schreibtisch. Zusätzlich können Sie jede Ausgabe des Fachmagazins auch als ePaper kostenfrei abonnieren.

Der große Vorteil: Sie können das Magazin lesen, wo immer Sie gerade sind. Und: Wir teilen gern. Teilen Sie uns so viele Mail-Adressen von Mitarbeitern, Kollegen oder Brancheninteressierten mit, wie Sie mögen.

Senden Sie hierzu einfach eine E-Mail mit allen Bezieher-Mailadressen sowie der vollständigen Firmenadresse an: marketing@eft-service.de, Stichwort: TANKSTOP online. Der Versand erfolgt jeweils zum Erscheinungstag per E-Mail inklusive einem Link zum kostenfreien Download.

Das nächste TANKSTOP-ePaper ist ab 15. Juni 2020 erhältlich.



Anzeige



ILAN TANKSTELLENKONZEPT

von der Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung



- Fassadenband
- Attikaverkleidung
- Preismastverkleidung
- LED - Lichtkanal/rohr
- LED - Einzelbuchstaben
- Fernkennzeichnung
- Digital Signage
- LED - Tankfeldbeleuchtung
- LED - Shopbeleuchtung / HCL
- LED - Parkflächenbeleuchtung

E-Ladesäulen-Infrastruktur in Deutschland

Die Kompetenz chargeIT

Die E-Mobilität rückte wohl endgültig in das öffentliche Interesse, als das Bundeskabinett am 09. Oktober 2019 das „Klimaschutzprogramm 2030“ beschloss. Darin wurden wesentliche Festlegungen zum Ausbau der Ladesäuleninfrastruktur formuliert. chargeIT entwickelt als Full-Service-Systemanbieter intelligente und auch tankstellenspezifische Ladelösungen für Elektrofahrzeuge jeder Art und Größe. Über die Situationen an und die Gründe für Tankstellen, Chancen und Möglichkeiten zu prüfen, um Umsteiger von Fahrzeugen mit Otto- oder Dieselmotor auf Elektroautos als Kunden auch künftig an der Tankstelle zu begrüßen, sprach der TANKSTOP mit Johann Kaemmer, Sales Manager im Unternehmen chargeIT mobility GmbH, bereits seit 2010 Anbieter intelligenter E-Ladelösungen für Fahrzeuge.

➔ Nach dem Masterplan Ladeinfrastruktur wird der Bund unter anderem über drei Milliarden Euro in die Tank- und Ladeinfrastruktur für Pkw und Lkw bis 2023 investieren. Wie positionieren Sie sich dazu?

⬅ Johann Kaemmer: Als chargeIT sind wir immer am Puls der Zeit. Sowohl auf Landes- als auch auf Bundesebene haben wir regelmäßig Förderaufträge zur Umsetzung von Ladeinfrastruktur. Das erstreckt sich über alle Ladebereiche, unter anderem alle öffentlichen und somit auch Tankstellen. Wir sind sehr stark motiviert, die Elektromobilität voranzubringen und vernünftige Lademöglichkeiten für Nutzer zu schaffen. Wir sehen die Lademöglichkeiten da, wo sie für Nutzer angenehm und wo sie es auch – wie an Tankstellen – gewohnt sind.

➔ Wie können Ihrer Meinung nach einheitliche Rahmenbedingungen für einen umwelt- und verbraucherfreundlichen Betrieb der Ladesäulen aussehen?

⬅ Johann Kaemmer: Wir halten es für sehr, sehr wichtig, dass der Staat den Auf- und Ausbau unterstützt, da es für den Betreiber einer Ladeinfrastruktur aktuell noch sehr schwierig ist, einen Business-Case zu rechnen. Das fällt bei der aktuellen Anzahl von E-Fahrzeugen noch schwer. Deswegen ist es auch von unserer Seite her sehr wichtig, dass wir von Bundeseite Förderprogramme hochhalten, die das Thema einfach noch mehr anstoßen und dementsprechend auch Betreibern die Möglichkeit geben, eben jetzt schon in den Invest zu gehen. Was das Thema einheitliche Rahmenbedingungen angeht, ist es vielleicht tatsächlich ein Hindernis für Betreiber, dass die Komplexität in den Förderungen teilweise das übersteigt, was sie ohne Weiteres bewältigen können.

➔ Welche Lade-Lösungen sind aus Ihrer Sicht für Tankstellen bedeutsam, welche bietet chargeIT Tankstellenbetreibern an?

⬅ Johann Kaemmer: Ganz klar DC-Schnellladen. Wir sprechen von hochleistungsstarken Schnellladestationen, die eine Ladeleistung von 150 bis 300 kW abbilden. Wir sehen an der Tankstelle den Anwendungsfall mit kurzzeitiger Verweildauer von zehn, 15 oder 20 Minuten. Deswegen brauchen wir eine hohe Ladeleistung, um die elektrische Energie in möglichst kurzer Zeit ins Fahrzeug zu bekommen.



➔ Welche Voraussetzungen sind an der Tankstelle notwendig, um etwa Schnelllade- oder Ultra-Schnellladesäulen aufstellen zu können?

⬅ Johann Kaemmer: Wir brauchen von der Energieverbraucherseite her zunächst ein entsprechendes Zuleitungskabel und eventuell auch eine Trafo-Station, die die künftigen Ladesäulen mit der notwendigen Leistung ausreichend versorgen. Für Tankstellenbetreiber ist es wichtig zu wissen, dass sie in uns einen Partner haben, der mit ihnen gemeinsam auch in die kommunikative Planung geht.

➔ Welche Investitionen müssen Tankstellenbetreiber pro Ladesäule aufbringen?

⬅ Johann Kaemmer: Grundsätzlich sollte ein Ladepunkt eine Ladeleistung von 150 kW abgeben. Dann kostet er ca. 30 bis 40 Tausend Euro.

➔ Wie viele Ladesäulen sind für eine Tankstelle mit einer Größe – sagen wir einmal mit zwei Fahrspuren und vier bis sechs Zapfsäulen unter dem Dach – empfehlenswert?

⬅ Johann Kaemmer: Wir sprechen bei einer durchschnittlichen Tankstelle immer von einem Ladesystem. Unser Ladesystem sieht zwei Ladekabel vor. Dieses Doppelladesystem empfehlen wir immer im ersten Schritt. Da wir sehr kurze Ladezeiten von unter 20 Minuten wollen, reichen zwei aus, um genug Durchfahrtsverkehr zu generieren. An großen und Autobahntankstellen überlegen wir, auf zwei oder drei Ladesysteme zu gehen und entsprechend vier oder sechs Ladepunkte anzubieten.

➔ Tankstellenbetreiber, die mit chargeIT zusammenarbeiten möchten, erwartet welcher praktische Werdegang im Umsetzungsprozess?

⬅ Johann Kaemmer: Wir bieten zuerst immer den persönlichen Vor-Ort-Besuch an, um den Standort besichtigen zu können. Wir geben



Johann Kaemmer, Sales Manager im Unternehmen chargeIT mobility GmbH.



Das Produktportfolio E-Ladesäulen von chargeIT



Die Tankstelle der Zukunft: E-Ladesäulen in einer Reihe mit klassischen Zapfsäulen.

Hinweise, wo wir es am Standort für sinnvoll halten, die Ladeinfrastruktur zu platzieren und sprechen mit dem Tankstellenbetreiber über konkrete Möglichkeiten und wie gesagt darüber, wie wir mit dem Energieversorger kommunizieren. Sind die Rahmenbedingungen geklärt, führt unser Installationspartner eine genauere Standortanalyse durch, bespricht mit dem örtlichen Elektriker, wo die Kabelwege zu ziehen sind und wo die Ladestation dann letztlich auch gesetzt wird. So fließen auch alle Installationsarbeiten in ein Gesamtangebot. Der Tankstellenbetreiber bekommt von chargeIT alles aus einer Hand.

➔ Der aktuelle Strompreis kann inzwischen – erstmals an der Stromtankstelle der METANK GmbH in Melle – am Pylon angezeigt werden. Wie ist das Preis-Leistungsverhältnis definiert? Welche Marge kann der Tankstellenbetreiber erwirtschaften?

⬅ Johann Kaemmer: Das Preis-Leistungsverhältnis ist standort- und ladeinfrastrukturabhängig im Kilowattstundenbereich noch deutlich schwankender, als wir das aus dem klassischen Kraftstoffbereich kennen. An einer Tankstelle mit DC-Schnellladeleistung ist es Usus, einen sehr hohen Aufschlag auf die Kilowattstunde zu bringen, weil das eben kein reiner Stromverkauf ist, sondern das Schnellladen einer hohen Energie in kürzester Zeit auch eine Dienstleistung darstellt. Sie ist mit einem hohen Invest und laufenden Kosten für den Betreiber verbunden und deswegen im Preis ein ganzes Stück höher. Wir befinden uns im DC-Bereich in der Range zwischen 49 und 69 Cent pro Kilowattstunde, der Stromeinkaufspreis liegt in Abhängigkeit von der Stromabnahmemenge zwischen 25 bis 30 Cent. Wir hatten schon einige Fallbeispiele an Tankstellen, an denen man Schnellladesäulen installierte, eine hohe Abgabemenge erreichte und dadurch den Kilowattstundenpreis im Einkauf deutlich reduzieren konnte. Übrigens: chargeIT ist ein Systemlieferant für Ladeinfrastruktur unabhängig vom Energielieferant. Über den Abschluss des Stromlieferungsvertrages entscheidet immer der Tankstellenbetreiber.

Vielen Dank für das interessante Gespräch.

◆ Bernd Fiehöfer

			 Assekuranz Partner der Industrie Versicherungsmakler GmbH web: www.api-gmbh.de email: api@api-gmbh.de	



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

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 Industrie und Zulieferfirmen attraktive Leistungen und Konditionen für Pächter und Betreiber von Stationen erzielt. Eine Übersicht aller eft- und bft-Partner und Empfehlungslieferanten gibt es hier: www.eft-service.de/partner

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

SCHMIERSTOFFE



BP Europa SE Deutsche Castrol
Vertriebsgesellschaft mbH
www.bft-produktinfo.de

Castrol ist der global führende Hersteller, Distributor und Händler von hochwertigen Schmierölen, -fetten und verwandten Services für weltweite Kunden aus den Bereichen Kraftfahrzeugtechnik, Industrie, See- und Luftfahrt, Ölförderung und Produktion. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz im Vereinigten Königreich, betätigt sich direkt in mehr als 40 Ländern und hat weltweit zirka 7000 Mitarbeiter. Castrol bietet Schmierstoffe für praktisch alle privaten, kommerziellen und industriellen Anwendungen.



Kuttenkeuler GmbH
www.kuttenkeuler.de

Die Kuttenkeuler GmbH ist ein mittelständisches Handelsunternehmen für Schmierstoffe, Bremsflüssigkeit, Kühler- und Scheibenfrostschutz. Vom Firmenstandort Köln aus werden Kunden in mehr als 40 Ländern beliefert. Unter anderem werden nahezu 60 Tankstellen in Deutschland unter den Marken BFT und Aral betrieben.



Tollkühn Shoppartner GmbH
www.tollkuehn.de

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

SCHMUCKSTÜCKE / ACCESSOIRES



MCS – Mein Convenience Service
MCS – Marketing und Convenience-Shop
System GmbH
www.mcs.eu

Die MCS (Marketing und Convenience-Shop System GmbH), ein Verbund mittelständischer Lebensmittelgroßhandlungen, beliefert rund 14000 Kunden wie Tankstellen, Kioske, Bäckereien oder Lebensmittelgeschäfte mit einem kompletten Sortiment. Die Partner des Netzwerkes sind Bartels-Langness (Neumünster), Naschwelt (Geeste), Cames (Neuss), Brülle & Schmeltzer (Lippstadt), Utz (Ochsenhausen) und das Handelshaus Rau (Pfarrkirchen).

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



Sie suchen Brötchentüten für das Bistro an Ihrer Tankstelle, ein Plakat für Ihre Waschstation, neue Aufkleber für die Zapfsäulen oder schicke Berufsbekleidung für Ihr Team? Dann werfen Sie einfach einen Blick in den Onlineshop der eft unter www.eft-service.de/shop.
Ein Klick und Sie sind mittendrin im Warensortiment der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen: www.eft-service.de/shop



ZWISCHENSTOPP

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

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

Einsendeschluss ist der 15.07.2020, 12 Uhr

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

GEWINNEN

Heute in der Verlosung:
2x 10-Liter-Kundendiensteimer,
Farbe frei wählbar (orange, schwarz,
blau, grau oder rot)

Weitere Infos unter
www.eft-service.de/shop/sb-service/94



Anzeige

Laden ist das neue Tanken.

Verpassen Sie nicht den Anschluss. Mit unseren intelligenten Lade-Lösungen für superschnelle Ladevorgänge bis zu 300 kW heute die Kunden für Morgen gewinnen.

Der Einstieg in die Elektromobilität muss nicht kompliziert sein. Durch umfassende Beratung entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen passgenaue und zukunftsweisende Komplettlösungen und bieten Ihnen eine umfassende Betriebsführung – von der Inbetriebnahme bis zur transparenten Abrechnung.



Von der Hardware über die Software bis zum Service. Wir beraten Sie gerne:

sales@chargeIT-mobility.com
www.chargeIT-mobility.com



Reinigungsservice für Tankstellen und Waschhallen

Putzteufel mit Qualität

Auri Ungar verkaufte früher Reinigungsmittel, die vor allem für die Tankstellenbranche benötigt wurden. Heute beschäftigt er fünf Mitarbeiter in seinem vor zehn Jahren gegründeten Reinigungsunternehmen Auri's Team. Die Saubermacher haben sich auf die Grundreinigung von Tankstellen und Waschanlagen spezialisiert.

An einem Donnerstagnachmittag im März scheint die Sonne in Nordrhein-Westfalen bei relativ milden Temperaturen im zweistelligen Bereich. „Wir reinigen gerade ein Logo der Shell und anschließend die umlaufende Attika, bevor wir unsere Arbeit am Preismast fortsetzen“, sagt Auri Ungar. Die Reinigungsaufgaben dieses Tages sehen zudem vor, die Zapfsäulen, Zapfinseln und Fahrbahnen grundzureinigen, die Shop-Fenster beidseitig gründlich zu säubern und den witterungsbedingten Schmutz an der Außenfassade des Shop-Gebäudes zu entfernen. „Schließlich reinigen wir noch die Unterseite des Tankstellendaches.“ An diesem Tag stehen zwei Transporter auf dem Tankstellengelände dicht nebeneinander, die alles an Bord haben, was für eine professionelle Tankstellen- und Waschhallenreinigung notwendig ist. Dazu zählen die

richtige umwelt- und ressourcenschonende Reinigungsschemie für verschiedene Oberflächen und die notwendigen professionellen Reinigungsgeräte. „Um beauftragte Reinigungsarbeiten auf dem Tankstellengelände ausführen zu können, muss uns der Tankstellenbetreiber lediglich Strom und Wasser zur Verfügung stellen“, sagt Auri Ungar.

Deutschlandweit im Einsatz

Die Akteure von Auri's Team – fünf Mitarbeiter und Auri Ungar selbst – erledigen die Reinigungsaufträge im gesamten Bundesgebiet. Dabei arbeiten sie in zwei Teams. Seine Frau Astrid Ungar kümmert sich um die Büroarbeiten. Dank gewissenhaft und zuverlässig erbrachter Dienstleistungen wuchs die Zahl seiner Auftraggeber in den vergangenen zehn Jahren stetig auf inzwischen etwa 300. „Wir arbeiten mit vielen kleinen und großen Mineralölgesellschaften, wie die Deutsche Tamoil (HEM) und Sprint Tank zusammen und reinigen vor allem mittelständisch geführte Tankstellen – zum Beispiel die von der Adolf Präg GmbH & Co. KG, Kutteneuler Mineralölhandels- und Tankstellengesellschaft mbH, BMV, Herm und Tankstellen



Kontakt für Tankstellenbetreiber, die eine Grundreinigung beauftragen möchten:
info@auris-team.de
Telefon 02243 9269143.

„Wir bemühen uns sehr, erhaltene Aufträge schnellstmöglich und in allerbesten Qualität zu erfüllen.“

aus dem Netz von Heimbürger Oel sowie etwa 50 Autobahntankstellen der Tank & Rast. Eine besonderes lange wie partnerschaftliche Zusammenarbeit pflegen wir mit Mundorf Mineralölhandel.“

Qualitätsgerecht mit anspruchsvollen Tempi

Auri's Team bietet ein umfangreiches Leistungsportfolio. Neben den klassischen Zapfpunkte und Fahrbahnen reinigt das Team die Bereiche, die von Tankstellenmitarbeitern nicht ohne Weiteres erreicht werden können oder dürfen: Das Tankstellendach und deren Stützen etwa und auch Bereiche, die wie Ablaufgitter und -rinnen meist wenig Aufmerksamkeit erfahren.

Während der Reinigungsarbeiten muss die Tankstelle nicht geschlossen werden. Da die Teams partiell arbeiten, sperren sie nur die Bereiche für Kunden, in denen sie unmittelbar reinigen. Anders ist es, wenn Waschhalle und Portal zu pflegen sind. Hier muss der Betrieb vorübergehend unterbrochen werden. „Wir brauchen für die Autowäsche je nach Verschmutzungsgrad maximal zwei Zeitstunden, wenn zwei Mitarbeiter

gleichzeitig im Einsatz sind. Da wir neben dem Hochdruckreiniger noch viel mit der Bürste in der Hand arbeiten, geht es nicht noch schneller.“ Schließlich zählt das Reinigungsresultat.

Inzwischen sind Auri Ungar und seine Mitarbeiter sehr erfahren und liefern einen Reinigungs-Full-Service, der den qualitativen Ansprüchen seiner Auftraggeber voll und ganz entspricht und auch seinem eigenen Anspruch gerecht wird. Wenn viele Arbeiten mit großer Routine ausgeführt werden, gibt es außerdem immer wieder Aufträge, die auch Auri's Team herausfordern. Das ist zum Beispiel dann der Fall, wenn Dachkonstruktionen mit gewölbten durchsichtigen Tragwerken oder hyperbolischen Flächen beidseitig zu reinigen sind. Auch für derart spezielle Fälle ist Auri's Team eine gute Wahl.

◆ Bernd Fiehöfer

Anzeige

NATÜRLICH. APELSIN



EISKALT GENIESSEN



NEU

Guarana

Frischer Wind im Getränkeregale - mit den innovativ transparenten Dosen von APELSIN sind Sie voll im Trend und bieten Ihren Kunden eine natürlich leichte Erfrischung mit Mehrwert. Denn APELSIN ist:



OHNE TAURIN



GLUTEN- & LAKTOSEFREI



NATÜRLICHE EXTRAKTE



KEINE KÜNSTLICHEN FARBSTOFFE



KEIN GUMMIBÄRCHEN-GESCHMACK



KEINE KÜNSTLICHEN SÜSSSTOFFE

Wir senden Ihnen gerne ein Angebot. Eine kurze Anfrage unter **02683-9664130** oder per E-Mail **b2b@apelsin-energy.com** genügt.



www.apelsin-energy.com

MADE IN WITH LOVE

Schisandra



Frischer Wind im Getränkeregale

Mit APELSIN sind Sie voll im Trend

Mit den ersten warmen Sonnenstrahlen verändern sich auch die Kaufinteressen und Bedürfnisse Ihrer Kunden. Die Drinks von APELSIN bieten Ihren Kunden einen Mehrwert und unterstützen gleichzeitig Ihren Tankstellen-Shop.

INNOVATIV & TRANSPARENT – NATÜRLICH. APELSIN

Das junge, dynamische Start-up aus dem Westerwald verfolgt seit Anbeginn die Vision, den Markt der herkömmlichen Energy Drinks zu revolutionieren. Inspiriert von dieser Vision hat das Start-up einen Gegentrend zum herkömmlichen Energy Drink-Angebot geschaffen. In kürzester Zeit wurde durch die Resonanz der Kunden bestätigt, dass die APELSIN Drinks und die Philosophie dahinter genau den Nerv der Zeit treffen.



In der heutigen, schnelllebigen Zeit entscheiden sich Ihre Kunden immer öfter für eine Erfrischung mit Mehrwert. Die Drinks müssen nicht nur gut schmecken, sondern auch länger wach und fit halten. Allerdings ist der Konsum solcher Drinks oft mit Nebeneffekten wie Kopfschmerzen oder Herzrasen verbunden.

APELSIN hat die Lösung und bietet Ihren Kunden eine lecker leichte Alternative, die aufgrund der Inhaltsstoffe die mentalen und körperlichen Leistungseffekte positiv beeinflusst ohne jegliche Nebeneffekte.

Die Gründer des jungen Start-Ups:
Kristina Matthäus
und Konstantin
Vedernikov

Zum APELSIN-Produktsortiment gehören zurzeit zwei vegan zertifizierte koffeinhaltige und zuckerreduzierte Erfrischungsgetränke „APELSIN Classic“ und „APELSIN Classic Gold Edition“. APELSIN sorgt durch den Zusatz von Koffein aus Guarana und verschiedenen Vitaminen und Nährstoffen aus der Schisandra-Beere für erhöhte Konzentration und Leistungsfähigkeit. APELSIN kommt ganz ohne Taurin und künstliche Farb- und Süßstoffe aus und ist von Natur aus laktose- und glutenfrei.

Mit dem zweiten Produkt „APELSIN Classic Gold Edition“ hat das Start-up eine absolute NEUHEIT geschaffen, denn die „GOLD EDITION“ enthält natürliche „Gold Sparkles“, welche durch schütteln der Dose die Flüssigkeit zum Glitzern bringen. Überzeugen Sie sich selbst von dem Hingucker in Ihrem Getränkeregale.



Erhältlich sind die APELSIN Drinks in praktischen, innovativ transparenten und voll recyclebaren 240 ml DPG-Dosen aus PET-Aluminiumverbund.

Das unverwechselbare und transparente Design der APELSIN Drinks setzt neue Maßstäbe und fällt in Ihrem Getränkeregale auf.

Eine dauerhafte und stabile Etablierung auf dem Markt ist mit Innovation und Fortschritt verbunden. Aus diesem Grund arbeitet die Apelsin GmbH stetig an neuen Produkten für Ihre Kunden. Selbstverständlich bei gleichbleibender Qualität. Weitere Produkte sind bereits geplant und werden bald zur Verfügung stehen.

Weitere Infos erhalten Sie unter www.apelsin-energy.de oder direkt an b2b@apelsin-energy.com.



Kennenlernangebot

Das Start-up bietet Ihnen ab sofort eine kostenfreie Lieferung sowie verschiedene Werbeatikel, wie auffällige Regal-Wobblers, Poster und Flyer mit Cocktailrezepten kostenfrei zu Ihrer Bestellung dazu. Als Kennenlernangebot bietet Ihnen APELSIN kleine Abnahmemengen oder auf Wunsch ein 140er POS-Displays für Ihren Tankstellen-Shop.

Anzeige

Wayne
FUELING SYSTEMS

TOKHEIM
QUALITY

Jetzt haben Sie die Wahl.

Ab sofort vertreibt die TSG die Zapfsäulenfamilie **Helix** von Wayne und **Quantum** von Tokheim.



Tokheim Service GmbH & Co. KG
24h Service-Center: 0800 865 24 24 · www.tokheim-service.de

Tokheim
Service Group

Convenience-Food und Gastronomie an Tankstellen

Potential plus Konzept gleich Best Practise



*Christin Liesenjohann,
Food Service Managerin
bei Aral:*

„Kunden in den ländlichen Regionen haben andere Ansprüche an unser Angebot als Kunden in den Innenstädten oder solche in unmittelbarer Autobahnnähe.“

Die Unterwegsversorgung durch die Tankstelle für den eiligen Kunden an der Theke oder auch im Bistro sowie der gastronomische Service im Restaurant einer Station für verweilende Gäste stellen sowohl eigenständig und als auch im Verbund tragende Säulen im Rahmen des gesamten Dienstleistungsangebots einer Tankstelle dar. Das wohl Wichtigste bei jedem Konzept für die Praxis ist, sowohl den Wünschen der Kunden zu folgen als auch den Standort der Station und die damit in Zusammenhang stehenden Gegebenheiten zu beachten und gleichermaßen auf Änderungen im Kundenverhalten zu reagieren.

„Schnelle Unterwegsversorgung auf der einen Seite und möglichst lange Verweildauer in einem Restaurant der Tankstelle im Sinne hoher Gastlichkeit andererseits werden sich ergänzen und sogar befruchten“, sagt Christine Walter, seit 2002 als Außendienstlerin für rund 35 öffentliche Straßentankstellen der BMV Mineralölvertriebs GmbH mit Sitz im nordrhein-westfälischen Iserlohn tätig. „Denn es wird immer für beide Konzepte Kunden geben, das eine schließt das andere nicht aus.“ Vor 18 Jahren pachtete sie die heute Aral geflaggte BMV Tankstelle in Hagen-Hohenlimburg. „Das ist insofern optimal, da wir hier neue Ideen und Konzepte für den Shop ausprobieren und nach vielversprechenden Tests dann in weiteren Tankstellen der BMV in der Region Sauerland-Münster-Warstein umsetzen.“

Gastronomiekonzepten mit längerer Verweildauer und Service am Tisch nach dem Vorbild klassischer Restaurants steht sie positiv gegenüber. „Sie werden die Tankstellen-Shops unabhängiger vom Kraftstoffgeschäft machen. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass der Standort groß genug ist und genügend Parkraum vorhält.“ Eine im niedersächsischen Emlichheim im Dezember 2019 neu eröffnete Tankstelle unter anderem mit modernem Bistro und dem Restaurant „pleno“ setzte dies bereits um und bietet den Kunden hinter dem Gebäude kostenfreie Stellflächen für 60 Pkw.

Standortspezifische Konzepte

Marktführer Aral unterzeichnete bereits im Frühjahr 2016 einen langfristigen Kooperationsvertrag mit REWE und führte REWE To Go-Shops in ihren Stationen erfolgreich ein. „Wir betreiben das größte Tankstellennetz Deutschlands und auch wenn wir ein Food Service-Konzept mit hohem Wiedererkennungswert verfolgen, nehmen wir standortspezifische Gegebenheiten an und passen unsere Konzepte falls notwendig drauf an“, fasst Christin Liesenjohann, Food Service Managerin bei Aral, wesentliche Argumente zu Gastronomiekonzepten an der Tankstelle zusammen. „Die Kunden kommen mit unterschiedlichen Wünschen zu uns, die wir mit unseren darauf ausgerichteten Formaten bedienen können. Einerseits halten wir ein To Go-fähiges Angebot für den schnellen Zwischenstopp bereit. Produkte, die den mobilen Ansprüchen genügen und eben auch im Auto unterwegs verzehrt werden können“, so Liesenjohann. „Andererseits planen Kunden an unseren Autohöfen meist eine längere Verweildauer oder müssen Lenkpausen einhalten. Für sie haben wir Sitzplätze eingerichtet und ein entsprechendes Angebot warmer Speisen und Menüs vor Ort.“

Christine Walter,

AuBendienstlerin für rund 35 öffentliche StraBentankstellen der BMV Mineralölvertriebs GmbH:

„Im schnellen, qualitativ hochwertigen Unterwegsversorgerbedarf und guten Service während des Verweilens liegt an diversen Tankstellen noch viel Potential brach. Wir müssen bereit sein, dafür zu investieren und auch gutes Personal finden.“



Wunsch- und bedürfnisgerecht

Christin Liesenjohann ist überzeugt, dass ein hohes Maß an Gastlichkeit jedoch nicht zwingend mit langen Verweildauern erreicht werden muss. „Es geht darum, die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden und Gäste auf bestmögliche Weise zu erfüllen.“ Auf die Frage, ob Tankstellenrestaurants mit beachtlicher Kochkunst, ansprechend gepflegter Gastlichkeit und niveauvollem Ambiente dem Convenience-Geschäft REWE To Go ernsten Wettbewerb bringen werden, antwortet sie: „Natürlich ist für uns jede andere Tankstellenmarke mit Shop, jeder Bäcker und auch ein Restaurant ein Marktbegleiter in unterschiedlicher Ausprägung. Wir haben aktuell 575 REWE To Go-Shops erfolgreich in Aral Stationen integriert und mit jeder zusätzlichen Station mehr über die Kunden und deren Bedürfnisse gelernt. Die Stationen können beispielweise in ihrem Angebot aufgrund von Standortfaktoren durchaus variieren. Betrachtet man allerdings das große Ganze, sind Tankstellen mit Restaurant aus unserer Sicht eine Nische für Stationen mit sehr speziellen Rahmenbedingungen wie beispielweise an Autohöfen. Auch wir betreiben in unserem Tankstellennetz rund 60 Standorte, an denen wir ein entsprechend erweitertes Food Service-Angebot bieten.“

◆ Bernd Fiehöfer



Anzeige



SANDRA RICHERT

☎ 0231 5404 - 427

✉ sandra.richert@bovd.de

BOVD

Bochumer
Versicherungsdienst



WALTER DORTMANN

☎ 0231 5404 - 423

✉ walter.dortmann@bovd.de



Eine angenehme Sitzmöglichkeit zum direkten Verzehr kurbelt den Umsatz bei Speisen & Getränken an – nicht nur ToGo Produkte sind Umsatzträger.



Integration eines einladenden Bistrobereiches bedeutet, dass die Tankstelle in eine Inszenierung umgesetzt werden soll, die bei der Zielgruppe ankommen soll.

Tankstellen mit Bistro Speisen & Getränke nicht nur ToGo-Umsatzträger

Das übliche Warenzusatzangebot allein zieht heutzutage nicht mehr. Im Zuge der Käufermarkt-Situation und zunehmender Konsumzurückhaltung spielt die Kunst einer kaufstimulierenden Ladengestaltung eine immer größere Rolle. Kreative Visualisierung von Waren aber gerade auch von Speisen und Getränken zum direkten Verzehr sind absolute Umsatzbringer.

Die Gestaltung einer Tankstelle muss heute verstärkt menschlich-sozialen Funktionen gerecht werden. Die Integration eines einladenden Bistrobereiches ist dabei ein erster Schritt. Das bedeutet weiter, dass die Tankstelle in eine milieuspezifische Inszenierung umgesetzt werden muss. Voraussetzung für ein adäquates Erscheinungsbild ist die genaue Kenntnis darüber, welche Wünsche die potenziellen Kunden haben und welchen Ladenstil sie bevorzugen. Wichtig für die Umsetzung in Architektur ist die kreative Visualisierung der besonderen Nutzenbotschaft, die der Tankstellenbetrieb seinen Kunden vermitteln will.

Als Erfolgsrezept wird häufig das spontane Erlebnis angesehen. Auch von Shop-Entertainment ist die Rede, da die verwöhnten Kunden immer neue Unterhaltung erwarten. Der Erlebnishandel läuft grob in zwei Richtungen:

- » auf im Design reduzierte Tankstellen, in denen viele einzelne Artikel, Sonderplatzierungen inszeniert und das Mobiliar stark in den Hintergrund gerückt wird („Purismus“ bzw. „Minimalismus“);
- » oder Tankstellen, in denen die Wohlfühlatmosphäre in Anlehnung an ein Wohnzimmer-Ambiente mit wohnlich-warmem Farb- und Formklima vorherrscht.

Letztere Variante macht die Mehrzahl der heutigen Tankstellen aus. Die Grenzen zwischen den beiden Richtungen sind fließend. Farb- und Formensprache befinden sich in einem ständigen Wandel mit Wiederholungscharakter.

Unabhängig vom Stil müssen permanent folgende Fragen im Hinblick auf eine verkaufswirksame Tankstellen- und Ladengestaltung gestellt und beantwortet werden:

- » Wie kann die Anziehungswirkung verbessert werden und wie können die Kunden am besten auf die Verkaufsfläche gezogen werden?
- » Wie sorgt man dafür, dass Kunden möglichst viele Kaufanregungen aufnehmen und wie kann man ihre Kaufentscheidungen aktivieren?

Welche Maßnahmen in der Ladengestaltung im Einzelnen ergriffen werden müssen, erklärt Ihnen der Außendienst von GRÜNWALD Ladeneinrichtung direkt vor Ort und speziell auf Sie zugeschnitten.

Als eines der führenden Unternehmen für Ladenbau, konzipiert und betreut die innerhabergeführte Grünwald Ladenbau GmbH, Verkaufswelten für den Einzelhandel, Tankstellen, für Markt- und Getränkemarktketten, sowie den Café- und Bistrobereich als Shop in Shop System. Dabei blickt Grünwald auf eine über 40-jährige Marktpräsenz zurück.

Unter Berücksichtigung von Konsumtrends, Kundenführung angepasst an das jeweilige Shop Segment wird ein individuelles Design zum Seriengrundmöbel entwickelt.



Kreative Visualisierung von frischen, leckeren Speisen & Getränken zum direkten Verzehr sind absolute Umsatzbringer.

Zum Angebotsportfolio gehören:

- » komplette Ladeneinrichtung und Regalsysteme in Metall, Holz und Acryl und anderen Materialien.
- » Vitrinen für Food- und Non-Food-Produkte
- » Integrierte Cooling- und Heating-Systeme für Gastrobereiche
- » Sitzgastronomie im Shop
- » Beleuchtung
- » Büroeinrichtung
- » Lagertechnik / Lagerregale
- » Decken / Wände / Türen

Die GRÜNWALD Spezialisten entwerfen für die unterschiedlichsten Branchen Ladeneinrichtungen. Grünwald setzt und begleitet Design-Trends in Material, Farbe und Dekor – Präsentationswünsche eingeschlossen. Ein hoch qualifiziertes Team aus Designern, Architekten und Monteuren begleitet die Kunden von der ersten Konzeption bis zu der fertigen Einrichtung.

♦ www.gruenwald-ladeneinrichtung.de

NEU


extrême

... modern & zeitgemäß

... extrem vielseitig

... extrem überraschend

... extrem lecker vom ersten bis zum letzten Bissen!



In **5** Sorten erhältlich!

SCHÖLLER, EXTRÊME are trademarks of Société des Produits Nestlé S.A., Vevey, Switzerland, used under licence

FRONERI
SCHÖLLER

Fünf Vorteile eines geschlossenen Bargeldkreislaufs in Tankstellen



Das Einzahlsystem SafeDeposit D5 im Kassenbüro erleichtert den Umgang mit Bargeld



Sichere, effiziente Kassiervorgänge mit SafePay

Der Umgang mit Bargeld setzt Tankstellenpächter sowohl Sicherheitsrisiken als auch zusätzlichen Kosten aus. Ein geschlossenes Cash Management-System kann dazu beitragen, diesen und anderen Herausforderungen zu begegnen.

Kraftstoff und Lebensmittel: Das moderne Shop-Geschäft

Tankstellenpächter verlassen sich seit Jahren nicht mehr allein auf den Kraftstoffverkauf. Während nach Angaben der Branchenstudie des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) der Kraftstoffverkauf in den letzten Jahren konstant zwischen 50 und 60 Mio. Tonnen im Jahr betrug, ist der Jahresumsatz im Shop-Geschäft in den letzten 20 Jahren um ca. 65% auf knapp 1 Mio. Euro pro Tankstelle gestiegen.

Verwaltung der Kosten für den Umgang mit Bargeld

So ist auch der Anteil der Kunden, die neben dem Tanken Geld für Lebensmittel ausgeben, im Laufe der Jahre gestiegen. Obwohl sich die Zahlungsmöglichkeiten ändern, ist Bargeld das bevorzugte Zahlungsmittel. Ein geschlossener Bargeldkreislauf stellt im Vergleich zu einer traditionellen Kasse sicher, dass Bargeld nie verfügbar ist und die Effizienz von Bargeldprozessen erhöht wird.

Fünf wichtige Vorteile eines geschlossenen Cash Managements für Tankstellen:

1. Sicherheit

Durch die Verwendung eines geschlossenen Bezahlsystems schaffen Sie eine sichere Umgebung für Ihre Mitarbeiter und Kunden. Das Bargeld kann nicht entnommen werden, da es vollständig im System gesichert ist. Dies reduziert nachweislich Raubüberfälle und internen Schwund auf null. Darüber hinaus müssen die Mitarbeiter nicht die mit dem Zählen des Bargeldes verbundene Verantwortung tragen.

2. Kosteneinsparung

Durch die Automatisierung des gesamten Bargeldhandling-Prozesses sparen Tankstellenpächter Verwaltungskosten; Bargelldifferenzen sind ausgeschlossen. Daraus ergibt sich eine erhebliche Reduzierung der für bargeldbezogene Prozesse erforderlichen Personalstunden.



Bis zur Abholung durch das Werttransportunternehmen ist kein Zugriff auf Bargeld möglich

3. Kundenkontakt

Bei manuellen Prozessen spiegeln sich die Kosten nicht nur in den Stunden wider, die die Mitarbeiter für das Zählen von Bargeld aufwenden, sondern auch in den Verlusten, die dadurch entstehen, dass Mitarbeiter von wertschöpfungsintensiveren Tätigkeiten abgezogen werden. Ein geschlossenes Cash Management-System automatisiert alle Funktionen des Kassensystems, von der Vorbereitung des Wechselgelds bis zur Einzahlung am Ende des Tages. Ihr Personal kann sich verstärkt dem Kunden widmen.

4. Hygiene

Bargeld in einer Tankstelle stellt gerade in der heutigen Zeit auch unter hygienischen Gesichtspunkten eine Herausforderung dar, insbesondere wenn frische Waren wie Sandwiches oder Backwaren verkauft werden, da Münzen und Scheine notorisch schmutzig sind. Geschlossene Cash Management-Systeme können als Selbstbedienungseinheiten konfiguriert werden, so dass die Kunden die Münzen oder Scheine selbst eingeben und ihr Wechselgeld automatisch zurückgegeben wird. Das bedeutet, dass das Personal das Bargeld nicht berühren muss und die Kunden sicher sein können, dass Hygienevorschriften eingehalten werden.

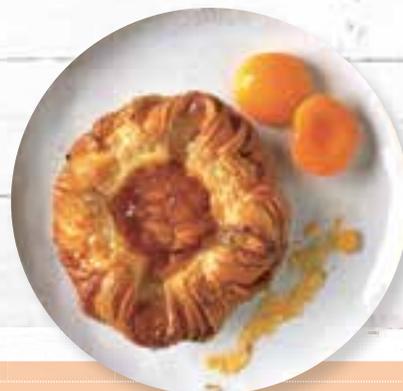
5. Effizienz

Tankstellen mit einem geschlossenen Cash Management-System steigern ihre Effizienz durch Zeitersparnis bei allen Bargeldprozessen. Die Mitarbeiter können flexibel eingesetzt werden. Bei Geschäftsschluss müssen die Einnahmen nicht mühsam gezählt werden – ein fehleranfälliger Prozess, der oft Qualitätskontrollen erfordert. Ein geschlossenes Cash Management-System automatisiert nicht nur bestehende Geschäftsprozesse, sondern verbessert sie auch. Die Bezahlbarkeit ist mit dem Kassensystem verbunden, die Cash Management-Software bietet einen direkten Einblick in den Geldfluss.

Kontakt:
Gunnebo Deutschland GmbH
Tel.: 089 24416 3730
cashmanagement.de@gunnebo.com
www.gunnebo.com/cashmanagement/de-de

Entdecken Sie neue Backshop-Highlights!

Lassen Sie sich verführen von den süßen Köstlichkeiten.



PLUNDER MIT APRIKOSE

- Original dänischer Plunder in Kronenform
- Mit 20% fruchtiger Aprikosenfüllung
- Mit beigelegtem Topping zur individuellen Veredelung



ERDBEER RHABARBER PLUNDER

- Original dänischer Plunder in Kronenform
- Mit 25% fruchtiger Erdbeer-Rhabarber Füllung
- Leichte Säure des Rhabarbers trifft auf fruchtige Süße von Erdbeeren

Entdecken auch Sie unsere Produkte, Konzepte und den besten Service.
Rund 450 Produkte aus 10 Produktgruppen, kompetente Mitarbeiter
im Außendienst und rund 15.000 Kunden:
Das ist Aryzta Food Solutions in Deutschland!

ARYZTA
Food Solutions
SERVING INSPIRATION

Aryzta Food Solutions GmbH | Konrad-Goldmann-Straße 5b | 79100 Freiburg
Telefon: +49 (0) 761-70 49 0 | E-mail: afs.kontakt@aryzta.com
www.aryztafoodsolutions.de

Seit **dreißig** Jahren ganz weit oben: NORDLAND systems GmbH

*NORDLAND
ist Marktführer
bei der Einführung
der phenolfreien
Thermorolle und
liefert in der Regel
versandkostenfrei.*



*Sabina Mertinkat,
seit 2012 im Vertriebsteam bei NORDLAND.*

Seit mittlerweile mehr als drei Jahrzehnten ist NORDLAND der Branche als führender Lieferant für Verbrauchsartikel bekannt. Mit dem Engagement und der besonderen Kreativität eines inhabergeführten Unternehmens verbindet NORDLAND bereits seit 1987 hanseatische Tradition mit moderner Anwendung, Innovationen mit Kompetenz und Erfahrung sowie außergewöhnliche Ideen mit praktischer Umsetzung. Dabei stehen stets und ständig im Mittelpunkt: die NORDLAND-Kunden.

Das Erfolgsrezept hinter dem erfolgreichen Unternehmen? Ganz einfach: „Wir lieben und leben das, was wir tun“, erläutert Sabina Mertinkat, seit 2012 im Vertriebsteam bei NORDLAND. „Und dabei liegt unser Fokus zu 100 Prozent auf dem echten Bedarf unserer Kunden. Sie sind sprichwörtlich tagtäglich unsere Jury; ihrem Urteil stellen wir uns gern und sind immer offen für neue Anregungen.“

„Die Anforderungen, die von unseren Kunden heute an uns gestellt werden, sind zum Teil recht identische, wie etwa preisgünstige und qualitätsstabile Verbrauchsartikel. Teilweise jedoch auch sehr spezifisch, je nach individuellem Shop-Konzept und Standort“, ergänzt Jana Peemöller, die im Außendienst viele norddeutsche Tankstellen persönlich betreut und vor Ort besucht. „Gerade auch die Themen Bistro und Nachhaltigkeit sind an den Stationen weiterhin absolute Fokus- und Entwicklungs-

themen, und auch NORDLAND hat dem mit vielen neuen Ideen und Produkten entsprochen. Ob HACCP-Sortiment, umweltbewusste Take-Away-Verpackungen oder Bistro-Zubehör ... – hier erhalten wir beinahe täglich neue Anforderungen von unseren Kunden, die wir in der Regel auch direkt umsetzen“.

Und dem sind zunächst in alle denkbaren Richtungen keine Grenzen gesetzt; vorstellbar ist für Petra Ehlers, zuständig für das Produktmanagement bei NORDLAND, grundsätzlich erst einmal alles: „Wir sind hier absolut flexibel und eigentlich ständig dabei, für und mit unseren Kunden neue Wege und Sortimente zu entdecken, auszuprobieren und zu entwickeln. Die Branche bietet so viele Möglichkeiten und unsere Kunden reagieren extrem positiv auf unsere Neu-Vorschläge. Dabei setzen wir nicht nur auf altbewährte Umsatzträger, sondern sind immer auch auf der Suche nach dem Besonderen und Einzigartigen für unsere Kunden.“

Bei allen neuen Ideen und Konzepten – mit einem Artikel ist das Ahrensburger Unternehmen untrennbar und von Anfang an verbunden: „Wer an uns denkt, denkt erst einmal an das Stichwort Thermorolle! Wir sind in diesem Segment einer der Marktführer und klarer Impulsgeber wie z.B. bei der Einführung der phenolfreien Thermorolle oder der erfolgten Anpassung/Umstellung auf die 90 Meter Lauflänge“, meint Petra Ehlers. „Wir führen

lieferfähig alle gängigen Kassen-Rollen. In der Regel liefern wir innerhalb eines Werktages nach Kundenbestellung. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir auf Anfrage aber natürlich ihre individuellen Kassenrollen und produzieren bzw. lagern diese auf Abruf.“

Wichtiges Schlagwort, gerade auch vor dem Hintergrund der seit Jahresbeginn geltenden Bonpflicht: Der Preis! Auch hier sind die NORDLÄNDER gut aufgestellt, zumal der Versand bei Thermorollen in der Regel kostenfrei erfolgt. „Das ist für viele Pächter nach wie vor ein sensibles Thema. Viele Kunden machen jedoch bei Preisvergleichen den Fehler, die Versandkosten nicht zu berücksichtigen oder auch die unterschiedlichen Lauflängen der Rollen zu übersehen“, erklärt Sabina Mertinkat. Ein zum Teil kostspieliger Fehler. „Wir erleben immer wieder, wie überrascht einige Kunden sind, wenn wir ihre bisherigen Rollen mal auf den Meter genau runter rechnen und dann mit unseren Preisen vergleichen. Da kommt im Laufe eines Jahres schon mal ein Essen für Zwei bei einem guten Italiener zusammen.“

Vergleichen lohnt sich also immer – und wer das jetzt direkt mal tun möchte, der kann das sowohl persönlich, telefonisch unter 0410245 95 20 oder auch im Online-Shop

www.MeinNORDLAND.de.

still
producing

Digitalisierung für das nächste Jahrzehnt

Weil nicht alles online geschieht:

PWM schafft die Verbindung zwischen realer Welt und digitaler
Wirklichkeit. Auch im Lockdown.

bft-Arbeitstagung 2020 = FORUM Tankstellen-Sicherheit

Save the date: Donnerstag, 29.10.2020 in Kassel







Erfahrungsaustausch
zur schnelleren und leichteren Zusammenarbeit
von Tankstellen-Verantwortlichen, Behörden und ZÜS






FORUM

Tankstellen-Sicherheit

kombiniert mit bft-Arbeitstagung
Donnerstag, 29.10.2020 in Kassel

Alle wegen der Corona-Pandemie ausgefallenen Veranstaltungen in der zweiten Jahreshälfte 2020 nachzuholen, ist für alle Beteiligten ein Un-
ding. Der Bundesverband Freier Tankstellen (bft) und Forum Tankstellen
GmbH machen aus der Not eine Tugend, damit für Sie aus diesen ungüns-
tigen Zeiten das Beste rauskommt. Der bft veranstaltet in 2020 erstmals
das FORUM Tankstellen-Sicherheit in terminlicher Kombination mit der
bft-Jahreshauptversammlung am 28.10.20. Viele Gründe sprechen dafür,
dieses Jahr das FORUM Tankstellen-Sicherheit gemeinsam mit der bft-
Arbeitstagung anzubieten:

Erfahrungsaustausch auf gleicher Augenhöhe

In diesem Erfahrungsaustausch sprechen Verantwortliche für Tankstel-
len und Behördenvertreter auf gleicher Augenhöhe über eine effiziente
sowie praxistaugliche Vorschriftenumsetzung zur schnelleren und leicht-
eren Zusammenarbeit im Tagesgeschäft und bei Neu- und Umbauten.

Gleiche Teilnehmerzahl für Eigentümer/Pächter und Behörden/ZÜS

Etwa die Hälfte der Teilnehmer sind Eigentümer und Tankstellenverant-
wortliche. Die andere Hälfte kommt von Behörden, ZÜS und Fachbetrie-
ben. Dieses ausgewogene Verhältnis ist die ideale Voraussetzung, um die
gemeinsamen Ziele des Erfahrungsaustauschs zu erreichen.

Ziele des Erfahrungsaustauschs

Mehr Wissen und Verständnis vermittelt dieser Erfahrungsaustausch:

- » Besseres Verständnis der Vorschriften und deren Aktualisierungen durch praxisorientierte Vorträge von Mitgliedern aus Vorschriftengremien
- » Kennenlernen der unterschiedlichen Denk-/Sichtweisen der beteiligten Kreise, die in Referaten aufgezeigt werden
- » Mehr gegenseitiges Verständnis durch persönliche Gespräche, für die ausreichend Raum, Zeit und ein Meeting-Point geboten wird
- » Schnellere und effizientere Zusammenarbeit aller Beteiligten aufgrund der Erkenntnisse aus diesem Erfahrungsaustausch

Referenten und Vorträge

Zehn renommierte Referenten informieren in 13 Vorträgen über folgende Themen:

- » Aktueller Stand der Tankstellen-Technik für neue Kraftstoffe
- » Aktualisierte Anforderungen laut BetrSichV und TRBS 3151/TRGS 751
- » Erlaubnis-Bearbeitung aus Sicht von Antragstellern, ZÜS und Behörde

- » Mängel/-Vermeidung bei erstmaligen und wiederkehrenden Prüfungen
- » Vorschriften und deren Umsetzung in Theorie und Praxis
- » Zusammenarbeit von Eigentümern, Arbeitgebern, ZÜS und Behörden

Teilnahmegebühr

- » bft-Mitglieder nehmen zum bft-Preis von 390,00 Euro zzgl. MwSt. teil.
- » Nicht-Mitglieder für 490,00 Euro zzgl., MwSt.
- » Behörden-Vertreter erhalten ihre Einladung vom VDGA e.V. Sektion XVI Hessen - weitere Angaben unter www.forum-tankstellen.de -> Aus-/Weiterbildung.

Einladung, Programm und Anmeldung

- » bft-Mitglieder werden per Mail über die Einladung, das Programm und die Anmeldung im bft-Intranet informiert. Bei Fragen wenden Sie sich per Mail an iris.mueller@bft.de oder telefonisch an 022891029 -44.
- » Andere Interessenten und bft-Mitglieder finden die Einladung, das Programm und die Anmeldung unter www.forum-tankstellen.de -> Aus-/Weiterbildung zum Downloaden.

Aufgrund der begrenzten Teilnehmerzahlen empfehlen wir eine kurzfristige Anmeldung! Wir freuen uns, Sie am 29.10.20 in Kassel zu sehen.

♦ **Edmund Brück**

FORUM Tankstellen Beratung GmbH

Edmund Brück

Wallmerkamp 6

38228 Salzgitter-Lichtenberg

Tel. 05341 551711

info@forum-ts.de

www.forum-tankstellen.de

SAVE THE DATE:

Forum Tankstellen-Sicherheit + bft-Arbeitstagung

29. Oktober 2020 | Hotel LaStrada | Raiffeisenstraße 10 | 34121 Kassel



Probleme mit Bargeldhandling?

Mit den effizienten Bargeldhandlingssystemen von Gunnebo

- reduzieren Sie Manipulation
- reduzieren Sie das Überfallrisiko
- sorgen Sie für mehr Hygiene
- reduzieren Sie Zeit und Kosten für die Mitarbeiterabrechnung
- gewinnen Sie Zeit für Ihr eigentliches Geschäft!

Kontaktieren Sie uns für ein kostenfreies Beratungsgespräch!

Gunnebo – der starke Partner für Tankstellen in Sachen effizientes Bargeldhandling.

GUNNEBO®

Gunnebo Deutschland GmbH ·
Carl-Zeiss-Straße 8 · 85748 Garching ·
089/24416 3730 ·
cashmanagement.de@gunnebo.com
www.gunnebocashmanagement.com/de-de

eft-ONLINESHOP

www.eft-service.de/shop



eft-service.de/shop



0228-910290

ANKÜNDIGUNG

UNSERE AKTION IM JULI UND AUGUST 2020



BESCHREIBUNG

Rabathefte Kaffee und Autowäsche

- Produkt 1:** Rabatheft 10er-Kaffeekarte mit witzigen Sprüchen für Ihre Kaffeekunden, Format: 105 x 75 mm [1 VE = 100 Rabathefte]
- Produkt 2:** Rabatheft 10er-Autowäsche für Ihre Waschkunden, Format: 105 x 75 mm [1 VE = 100 Rabathefte]
- Aktion:** 5 VE sortenrein kaufen,
1 VE kostenlos dazu bekommen

Mehr zu diesem und weiteren Angeboten unter:

www.eft-service.de/shop

Rubrik: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Tankfläche & Forecourt



BESCHREIBUNG

Doppelkammersammelbehälter

- Produkt:** Doppelkammersammelbehälter Abfall / Öldosen
- Maße:** B 300 x H 600 x T 900 mm
- Preis:** 249,- Euro zzgl. MwSt. und Versand
(Verpackung, Transport / Versand, Versicherung auf Anfrage)
- Art.-Nr.:** 12037

Mehr zu diesem und weiteren Angeboten unter:

www.eft-service.de/shop

Rubrik: REINIGUNGSGERÄTE

Werbung / Plakate



BESCHREIBUNG

Retro-Plakat Kaffeepause

Produkt: Retro-Plakat Kaffeepause für Ihre Station
Format: DIN A1 für Wandrahmen oder Klappständer
Preis: 19,69 Euro zzgl. MwSt. und Versand
Art.-Nr.: 1037b

Mehr zu diesem und weiteren Angeboten unter:

www.eft-service.de/shop

Rubrik: WERBUNG / PLAKATE

Aktion

Mai +
Juni 2020



BESCHREIBUNG

Berufsbekleidung Standard – neutrale Ware

Produkt: Damen- und Herren Kurzarmpolos in acht verschiedenen Farben
Rabatt: 10% auf die ausgewiesenen Preise im Aktionszeitraum Mai und Juni 2020
Material: 50% Baumwolle / 50% Polyester
Farben: acht verschiedene Farben verfügbar
Veredelung: mit Logo etc. möglich; veredelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen

Mehr zu diesem und weiteren Angeboten unter:

www.eft-service.de/shop

Rubrik: BERUFSBEKLEIDUNG

Corona – Darf bzw. muss der Arbeitgeber von einer Corona-Erkrankung / Corona-Verdacht wissen?



Normalerweise geht der Gesundheitszustand eines Arbeitnehmers seinen Arbeitgeber nichts an. Ärzte sind sogar verpflichtet, gegenüber Dritten über den Gesundheitszustand ihrer Patienten Schweigen zu bewahren. Deswegen gibt es die ärztliche Schweigepflicht. Die Verletzung wird auch strafrechtlich sanktioniert. Nach § 203 Abs. 1 StGB wird mit Freiheitsstrafe bis zu einem Jahr oder mit Geldstrafe bestraft, wer unbefugt ein fremdes Geheimnis, namentlich ein zum persönlichen Lebensbereich gehörendes Geheimnis, offenbart, das ihm als Arzt anvertraut worden oder sonst bekanntgeworden ist.

Ein Verstoß gegen die ärztliche Schweigepflicht kann daher neben berufsrechtlichen oder berufsgerichtlichen Maßnahmen auch Schadensersatzansprüche und sogar strafrechtliche Konsequenzen zur Folge haben. Deswegen darf der Arzt nur in gewisser Weise, also in Bezug auf die Dauer der Arbeitsunfähigkeit dem Arbeitgeber Auskunft geben. Die genaue Diagnose sowie weitere Informationen zum Krankheitsbild dürfen dem Arbeitgeber in der Regel nicht mitgeteilt werden.

Umgekehrt hat auch der Arbeitnehmer ein verbrieftes Recht darauf, dass seine Krankheiten nicht zur Kenntnis seines Arbeitgebers geraten.

Trotzdem muss der Arbeitgeber vom Corona-Verdacht bzw. von der Corona-Erkrankung wissen, denn ihm obliegt auch Fürsorgepflicht für sein Team. Hier greift die Rechtsprechung dann auf nebenvertragliche Pflichten zurück. Die Rechtsprechung bemüht hier die sogenannte Treuepflicht. Bei einer hochansteckenden Virusinfektion ergibt sich jedoch eine Mitteilungspflicht des Arbeitnehmers gegenüber dem Arbeitgeber aus der arbeitsrechtlichen Treuepflicht. Der Arbeitgeber muss sich um den (Gesundheits-)Schutz seiner Mitarbeiter kümmern. Diese Pflicht zu unterstützen ist eben auch Verpflichtung des Arbeitnehmers. Hinzu kommt, dass den Arbeitgeber ja auch im Hinblick auf vermeidbare Ansteckungen der anderen Mitarbeiter eine Pflicht zur Vorsorge trifft. Den Arbeitgeber insoweit schadensfrei zu stellen ist auch eine vertragliche Nebenpflicht.

Er darf, und daran muss man in diesem Zusammenhang auch denken, die Daten speichern (Personalakte). Als Rechtfertigungsgrund hierfür – das ist im Datenschutz immer wichtig – kommt eine Einwilligung des Arbeitnehmers oder die Sorge um lebenswichtige Interessen der anderen Arbeitnehmer in Betracht. Danach richtet sich auch die Speicherdauer. Erst wenn er sich sicher sein kann, dass keine Auswirkungen auf das Arbeitsverhältnis mehr in Betracht kommen, kann bzw. muss er das entsprechende Datum löschen. Zu den Auswirkungen gehören auch Schadensersatzansprüche der Kollegen.

Bei einem Corona-Fall im Team muss der Arbeitgeber alle Kollegen darüber informieren, die persönlichen Kontakt zu dem Erkrankten hatten, da die Gefahr einer Ansteckung besteht. Allerdings sollte er dies, so immerhin noch die Ansicht der Datenschutzbehörden, nicht unter Nennung des Namens tun. Der Name eines (vermutlich) an Corona erkrankten Mitarbeiters soll den Kollegen danach nicht mitgeteilt werden. Diese können in der Regel ohne die Nennung des Namens team- oder abteilungsbezogen gewarnt und gegebenenfalls zur Eindämmung der Ansteckungsgefahr freigestellt werden. Erst wenn das nicht ausreicht, soll der Arbeitgeber nach Kontakt und möglichst im Einvernehmen mit dem Gesundheitsamt eine entsprechende Information geben. Die direkte Information der Kollegen über die (mögliche) Erkrankung des konkreten Mitarbeiters ist erst die letzte Maßnahme zur Eindämmung.

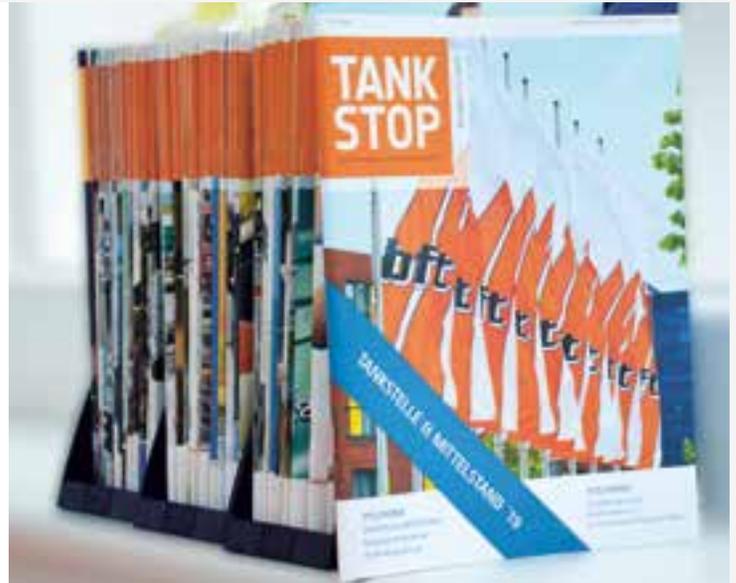
Unabhängig davon stehen alle anderen Maßnahmen des Gesundheitsamtes gegenüber allen Betroffenen zur Verfügung. Denn das Gesundheitsamt informiert beim meldepflichtigen Corona Virus ohnehin von Amts wegen und trifft entsprechende Maßnahmen. Im Zweifelsfalle erkundigen Sie sich auch dort.

♦ bft / Stephan Zieger

Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am 15. Juni 2020. Erhalten Sie bisher noch keinen TANKSTOP? Dann teilen Sie uns einfach Ihre Anschrift per Mail mit: marketing@eft-service.de. Gern nehmen wir Sie in den kostenfreien Bezug auf.

Nachgeschaut:

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



Anzeige



Carstens

Shop-Einrichtungen

Lassen Sie sich in unserem Show-Room inspirieren!
Vereinbaren Sie einen Termin unter 040 / 52 68 31 - 0

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

**Perfektes Design,
das Emotionen weckt.**
Damit sich Ihre Kunden wohlfühlen.





Gewusst wo!

Termine – Schulungen – Weiterbildungen

Termine

- 4. – 5. September 2020
Lekkerland Hausmesse, Mannheim
- 19. – 20.09.2020
Hausmesse Utz, Mehrzweckhalle,
Gartenstraße 30, 88437 Maselheim
- 25. – 26. September 2020
Lekkerland Hausmesse, Hannover
- 1. – 3. Oktober 2020
expo PetroTrans / expo GasTrans, Messe Kassel
- 9. – 10. Oktober 2020
Lekkerland Hausmesse, Augsburg
- 16. – 17. Oktober 2020
Lekkerland Hausmesse, Düsseldorf

Hinweis

bft-akademie:
Weiterbildung für das Team an der
Tankstelle. Alle Themen, Termine und
Referenten gibt es hier:

www.bft-akademie.de –
Änderungen vorbehalten



Für die Inhalte der vorgestellten Termine, Seminare, Daten und Fakten 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 redaktion-tankstop@eft-service.de. Ein Anspruch auf Abdruck besteht nicht.

bft-fashion

DIE KOLLEKTION
FÜR IHR TEAM



Berufsbekleidung



Lust auf
was
Frisches?



**WEAT ist Partner für Einzeltankstellen,
Mittelstand und Konzerne**

WIR SIND DIE SPEZIALISTEN FÜR DEN BARGELD- LOSEN ZAHLUNGSVERKEHR AN TANKSTELLEN

UNSERE VORTEILE:

- 30 Jahre Erfahrung
- Individuelle Beratung
- Händlerkonzentratoren für geringere girocard-Gebühren
- Pricing mit Preisautomatik
- Günstige Disagien bei Mastercard, Visa, Maestro und VPay
- girocard-Pool zur Reduzierung der Bankgebühren
- Umsatzreporting per TCS@WEB
- Preismelder (MTS)
- PSDII-Mittelstands-lösungen
- Systemunabhängig
- 24/7 Profi-Hotline
- Qualität des Marktführers
- Nassdaten über die WEAT Standardschnittstelle (Absatzmengen, Peilstände und Umsatzdatzen)



BIST DU COOL GENUG?

– SOMMERKÜHLE IM SHOP –

JETZT BESTELLEN

Das Sommerplakat
2020 ist da.
Zu finden unter
www.eft-service.de/shop

frei und fair – Ihre freie Tankstelle