

TS

TANKSTOP – das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 03-2021 | Jahrgang 9 | kostenfrei | ZKZ 83988

Titelthema

Coffee to stay –
Kölner Tankstelle bietet
täglich Kaffee, Kunst
und Kultur

Tankwort

Social Media für
Tankstellen –
Chancen und Risiken

Shopnews

Lekkerland Shop-
Optimierung



eft

WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ

2.700

x in Deutschland



Bundesverband
Freier Tankstellen und
unabhängiger
deutscher Mineralölhändler e. V.

Ippendorfer Allee 1d
D-53127 Bonn
Tel. +49 (0)228/91029-44
Fax +49 (0)228/91029-45
bonn@bft.de



Alles neu macht der Mai ...

PORTRAIT: BIRGIT LIMBACH

Okay, es ist schon Juni. Aber noch ist Frühjahr, und da beginnt ja bekanntlich alles zu blühen, zu wachsen und zu gedeihen. In völlig neuem Outfit erblüht auch der neue TANKSTOP. Wir sind der Meinung, es ist Zeit für ein frisches Layout und haben mit unseren Grafikern getüftelt. Wie gefällt Ihnen die neue Optik des Magazins?

Wir haben großen Wert auf klare Strukturen und noch mehr Übersichtlichkeit gelegt. Das beginnt schon beim Cover und der Namensnennung: kurz und knapp „TS“ statt wie bisher TANKSTOP. Die Marke ist seit neun Jahren bestens etabliert. Jetzt können wir es wagen, die Kurzform zu nehmen. Alle bekannten Inhalte und Regularien finden Sie natürlich weiterhin im Magazin. Aber alles ein wenig aufgehübscht und noch leserfreundlicher. Blättern Sie einfach mal durch!

Sagen Sie mal, haben Sie eigentlich für Ihre Tankstelle, Werkstatt oder Waschhalle einen Social Media-Auftritt? Wenn ja, was machen Sie, wenn Sie im Netz mal so richtig derbe angegangen werden? Ein ganz wichtiges Thema. Wie reagieren Sie richtig? Welche Möglichkeiten haben Sie? Einfach den „schlechten“ Post löschen ist sicher keine Lösung. Wir sind diesem brennenden Thema aus aktuellem Anlass nachgegangen. Lesen Sie mehr im Artikel „Social Media für Tankstellen – Chancen und Risiken“.

Dass Betreiber freier Tankstellen ganz schön „bunte Vögel“ sein können, ist allenthalben bekannt. Den Vogel abgeschossen hat jetzt der Eigentümer einer Tankstelle im Kölner Süden. Aus seiner alten Waschhalle hat Nege-rito Schöngest für seine Kunden einen Raum für Kunst und Kultur bei exzellentem Kaffee und Musikgenuss gemacht. Wie das geht und wie die Station innen und außen nach dem Relaunch aussieht, lesen Sie hier: Coffee to stay – Kölner Tankstelle bietet täglich Kunst und Kultur.

Die Frühlingsausgabe des TANKSTOP ist wieder gespickt voll mit abwechslungsreichen und die Branche betreffenden Themen. Wir wünschen Ihnen interessante und informative Einblicke mit hohem Nutzwert für Ihre Station.

Bleiben Sie gesund!

HERZLICHST IHR

Bernd Scheiperpeter

Inhaltsverzeichnis

TITELTHEMA

- 8** Coffee to stay – Kölner Tankstelle bietet Kunst und Kultur – täglich

INDUSTRIEPARTNER

- 12** AUWA: Saubere Autos – saubere Umwelt – mit AUWA Waschchemie
14 ILAN: Werbung: Flexibel und individuell
16 BÄRO: Individuelles Licht für Shop und Gastro
18 RUDOLPH LICHTWERBUNG: Das innovative Leuchtband für Ihr Tankdach
20 PWM: Neu gedacht im Online-Zeitalter
22 CONTAX CONCEPT: Schneller im Ziel
24 GRÜNWALD: Tankstelle mit Bistro
26 MMV LEASING: Clever rechnen mit MMVfinrate
28 FAIROX: Die Tankstellenbranche im Wandel der Zeit
30 SONAX: Lust auf klare Sicht und Sommer in den Bergen
- 32** DEUTSCHE TELEKOM: Unsere Lösungen zur digitalen Tankstelle
34 OTTO CHRIST: Portalwaschanlage VEGA erhält Red Dot für hohe Designqualität
42 Leaderboard – die eft-Empfehlungslieferanten
46 eft / bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station



TANKWORT

- 36** Social Media für Tankstellen – Chancen und Risiken
40 THIEM: The winner is ...
48 Roadrunner erhält Zulassung als Zahlungsdienstleister durch die BaFin
50 Digital und doch persönlich – Virtueller Stammtisch des bft
52 Der Nahversorger Tankstelle STOLZ
64 Erstes Startup bezieht Q1 Hafencampus
66 Zuverlässig und einfach – Software-Lösung für Tankstellen
68 Buchvorstellung – Die Raststätte – Eine Liebeserklärung
- 70** BRÜCKS PRAXISTIPP: Sind Sie im roten Bereich?



SHOPNEWS

- 54** ALPRO: Gefragter denn je: Pflanzlicher Mix, weniger Zucker
56 LEKKERLAND: Neue Ideen für den Shop
58 ARYZTA: Mit Frische und Qualität zum Erfolg
60 MCS: Shop-Lieferant auf Augenhöhe
62 TCHIBO: Kaffeegenuss und Service all inclusive



REGULARIEN

- 6 Alles auf einen Blick
- 72 Der Tankwart informiert – Der tägliche Tipp für Ihre Kunden
- 74 Zwischenstopp
- 82 Termine – Schulungen – Weiterbildungen

ONLINESHOP

- 76 Hygieneschutz – Aufsatz für Verkaufstresen
- 76 Spender für Handschutzbeutel
- 77 Covid Antigen-Schnelltest
- 77 AKTION: Fahrtenbuch & Tankgutscheine
- 77 ANKÜNDIGUNG: Ad-Blue Kanister



IHR GUTES RECHT

- 78 Landesarbeitsgericht Düsseldorf: Anhalten im Corona-Zeitalter ist Kündigungsgrund

KURZ VOR SCHLUSS

- 80 Kreuzworträtsel! Mitmachen lohnt sich!



ANZEIGEN



bft Premium-Qualität die überzeugt
Motorenöle der Extraklasse

KUTTENKEULER LUBRICANTS

MADE IN GERMANY

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

5W20
0W20
5W30

Kuttenkeuler Mineralöhandels- 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

ALLES AUF EINEN BLICK!

TANKSTOP ONLINE:

Alle zwei Monate erhalten Sie den TANKSTOP druckfrisch per Post auf Ihren Schreibtisch. Zusätzlich oder ausschließlich – ganz wie Sie mögen – können wir Ihnen die aktuelle Ausgabe des Fachmagazins auch als ePaper kostenfrei per E-Mail schicken.

Der große Vorteil: Sie können das Magazin lesen, wo immer Sie gerade sind. Und: Wir teilen gern. Teilen Sie uns so viele E-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 aktuelle TANKSTOP-ePaper ist seit 14. Juni 2021 online: www.eft-service.de/leistungen/tankstop-das-magazin

GESUCHT UND GEFUNDEN – NEUES IM ONLINESHOP

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 und stöbern Sie im Angebot.

Ein Klick und Sie sind mittendrin im Warensortiment der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen:



IHRE KLEINANZEIGE:

Sie möchten etwas verkaufen? Dann inserieren Sie schnell und unkompliziert im TANKSTOP in der Rubrik „Kleinanzeige“ (für bft-Mitglieder ist der Abdruck kostenfrei). Für das Inserat benötigen wir Ihre vollständigen Kontaktdaten, ein Foto der angebotenen Ware (gern auch 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

SAVE THE DATE:

Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am **16. August 2021**. 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.

NACHGESCHAUT:

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



BEILAGENHINWEIS:

- + BayWa Mobility Solutions GmbH
- + Otto Christ AG
- + EDNA International GmbH
- + Hermes Germany GmbH
- + MCS Marketing und Convenience-Shop System GmbH
- + Reisemobilcenter Caravan RentMe



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

Business Mobil Tarife

ÜBERZEUGEND UNTERWEGS

- 15 % Preisvorteil² auf den monatlichen Grundpreis
- 15 % Preisvorteil³ auf Endgeräte
- 15 % Preisvorteil³ auf Zubehör
- Einmaliger Bereitstellungspreis von 25,17 € entfällt

Weitere Infos:

- Verbandshotline: 0800 33 06009
- E-Mail: verbaende-vorteil@telekom.de
- In Ihrem **Telekom Shop**

NEU:
Auch für Ihre
Mitarbeiter¹



Laut connect
Mobilfunknetztest
Heft 01/2021



Laut CHIP
Mobilfunknetztest
Heft 01/2021



Laut Computer Bild
Mobilfunknetztest
Heft 25/2020

Alle Preise netto und zzgl. gesetzlicher USt. Angebot gilt für Berechtigte im Rahmenvertrag TM 195. 1) Gilt für Mitarbeiter von Unternehmen, die jeweiliges Verbandsmitglied der berechtigten Verbände im Rahmenvertrag MA 195 sind. Wir behalten uns vor, die Legitimation zu prüfen. 2) 15 % Verbandsvorteil gilt in Verbindung mit dem Neuabschluss und bei Vertragsverlängerung eines 24-Monats-Vertrags in den Tarifen Business Mobil S bis L ohne und mit Smartphone sowie mit Top-Smartphone. 3) 15 % Verbandsvorteil auf den zzgl. anfallenden einmaligen Kaufpreis für das Endgerät – je nach gewähltem Endgerät und Tarif. Gilt nicht für Premium Smartphones, Apple Endgeräte und Zubehör.



COFFEE TO STAY

Kölner Tankstelle bietet Kunst und Kultur - täglich

INTERVIEW: LIORA JACOBSEN;
BILD: VISUELLES DESIGN GERHARD ZERBES

Tanken, Kaffeeholen, fertig!? Wenn es nach Negerito Schöngeist geht, hat dieser Dreisatz künftig ausgedient. Mit der Neugestaltung seiner Ekstra-Tankstelle in Köln-Porz bricht der Rheinländer das Kerngeschäft der klassischen „Tanke“ nachhaltig auf. Für sein visionäres Konzept holte er den 3oworks-Galeristen Gérard Margaritis und den Sounddesigner Sebastian Hanfland mit an Bord. TANKSTOP traf die drei Kölner zum Gespräch.

DIE TANKSTELLE ALS ORT DER BEGEGNUNG, WO MAN AUF GENUSS UND KULTUR TRIFFT UND VERWEILEN MÖCHTE: NEGERITO, WIE KAM ES ZU DIESER UNGEWÖHNLICHEN IDEE?

Negerito Schöngeist: Nach einem misslungenen Probelauf mit einem Franchiseunternehmen kam ich zu dem Entschluss, selbst etwas auf die Beine zu stellen. Da Qualität, gerade in puncto Kaffeegenuss, für mich essenziell ist, holte ich mir erstmal einen erstklassigen Kaffeeröster an die Seite. Zusammen haben wir einen Plan ausgearbeitet, bei dem der Begriff „Siebträgermaschine“ plötzlich sehr präsent war. Die Benchmark war damit gesetzt, und so bildete unsere Entscheidung, künftig auf frische Barista-Spezialitäten zu setzen, die Basis für alles Weitere.

GUTER KAFFEE ALLEIN SCHAFFT ABER NOCH KEINE WOHLFÜHLATMOSPHERE ...

Negerito Schöngeist: Exakt, im nächsten Schritt mussten wir überlegen, wie wir die Leute über unseren hauseigenen Signor Rossi-Caffè hinaus überzeugen könnten. Da kam mir die Waschhalle in den Sinn. Ich dachte: Warum nicht die Halle zur Gastrolocation umwidmen? So bekam das Ganze eine Eigendynamik, in der plötzlich eins zum anderen führte.

Lost in music, let´s stay a while – Kunden werden bei ihrer Kaffeepause von Kunst und Kultur empfangen.





FÜR DIE AUSGESTALTUNG DER WASCHHALLE ZEICHNET DER STREET ARTIST SEILEISE VERANTWORTLICH. GÉRARD, MAN VERMITTELT WAHRSCHEINLICH NICHT JEDEN TAG EINEN KÜNSTLER, UM EINE LOCATION AUSZUSTATTEN, IN DER VORHER AUTOS GESÄUBERT WURDEN.

Gérard Margaritis: Die Tankstelle ist ein Ort der Begegnung und da, wo viele Menschen unterschiedlichster Couleur zusammenkommen, entfaltet Kunst immer seine größte Wirkung. Als Negerito mit seiner Idee auf mich zukam, war ich sofort angefixt. Kunst abseits einer Galerie oder herkömmlicher Räumlichkeiten zu positionieren, birgt einen immensen Reiz. Dabei stellen einen diese Off-Spaces gleichzeitig vor große Herausforderungen: Wie sind Lichtverhältnisse und Flächenaufteilung? Wen soll das Konzept vorrangig ansprechen? Kunst darf die Leute nicht überfordern. Das Werk muss sich in so einer Location stimmig einfügen, Neugier und Interesse schüren, einen ästhetischen Mehrwert erzeugen. Gelingt das, wollen die Leute diesen Off-Space auch erweitert erfahren und nutzen. Kunst ist neben Genuss also ein weiterer Triggerpoint, um die Menschen an einen Ort zu binden.

Eine riesige, wandfüllende Installation ziert die ehemalige Waschkelle „Geschichte neu erzählt“.

Experten-Talk: „Wir haben lange noch nicht fertig!“ – Gérard Margaritis, Negerito Schöngest und Sebastian Hanfland (v.l.)





Forecourt meets old school – so sieht der neu gestaltete Forecourt an der Ektra-Station in Köln-Porz aus.

STICHWORT „KUNDENBINDUNG“: IHR SETZT DABEI AUCH AUF EIN HÄUFIG VERNACHLÄSSIGTES FELD – IN FORM DES PERFEKTEN SOUNDS. SEBASTIAN, WIE WICHTIG SIND MUSIK UND EIN GUTER KLANG FÜR EIN STIMMIGES AMBIENTE?

Sebastian Hanfland: Primär ist der Mensch ja ein visuelles Wesen. Hören ist der nächste Schritt, was aber vielen nicht klar ist, weil sie die Hintergrundgeräusche oft nur unbewusst wahrnehmen. Als Sounddesigner ist es unser Job, Räumen, aber auch Marken, eine eigene Klangidentität und eine hörbare Atmosphäre zu geben, die sich im Bewusstsein verankert. Dabei muss der Sound zum visuellen Konzept passen, es idealerweise vervollständigen und verstärken. Dieser Ort hier ist sehr Avantgarde, Negerito hat den Begriff der „Tanke“ neu definiert, also muss sich das auch in Klang und Musik widerspiegeln. Zum industriellen Charakter der Halle passen gut warme Elektro-, Deep House- und Chilloutsounds. Insgesamt ein satter Klang, der dezent und gleichzeitig tief spürbar ist. Nicht abgerockt und mainstreamig, sondern frisch, echt und neu.

Negerito Schöngest: Im besten Fall sollte jede Person, die unsere Räume betritt, nach wenigen Augenblicken vergessen haben, dass sie sich in einer Tankstelle befindet. Beim klassischen Tankgeschäft mit Benzin, Diesel, Strom, Erdgas etc. hat man keinen großen Spielraum für Innovationen, da das neu geschaffene Wachstum im Markt schnell aufgesaugt wird und dann verpufft. Beim Kreieren eines Lifestyles, einer Nische hat man hingegen Innovationspotenzial. Also konzentriere ich mich darauf!

Mehr Infos:

ektra.de

30works.de

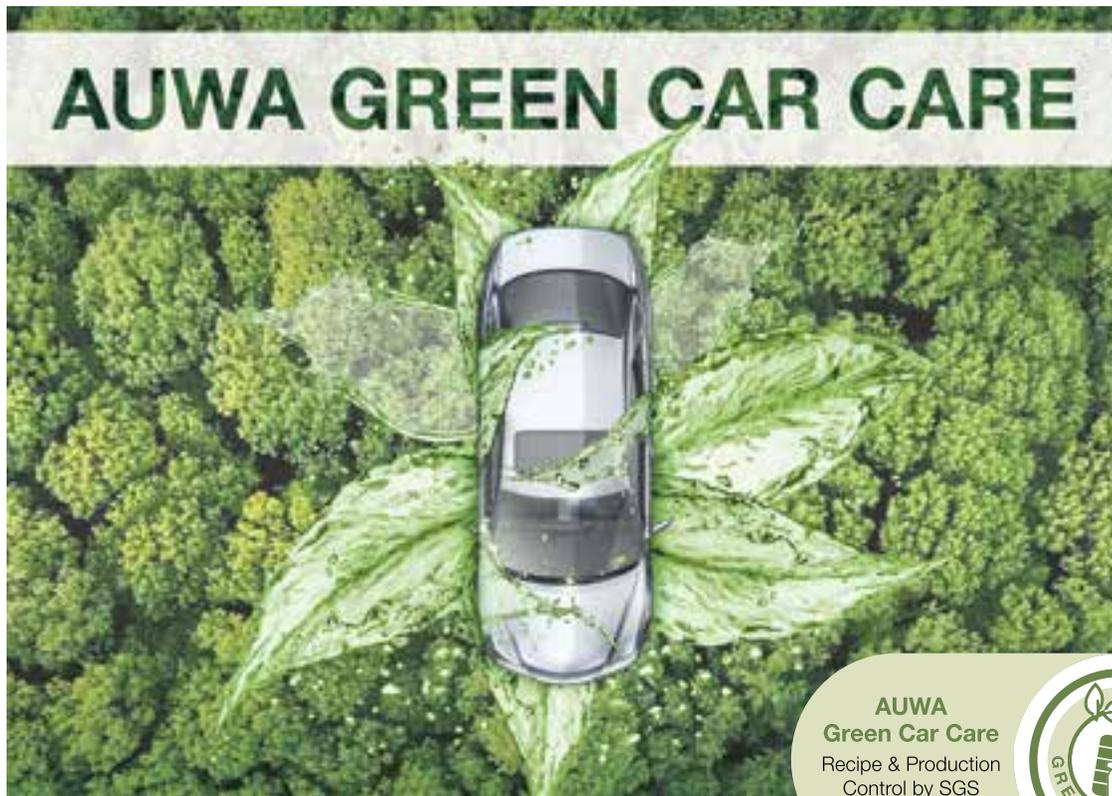
hanfland-und-freunde.de

Wer jetzt neugierig geworden ist und die Kunst-Tankstelle mit allen Sinnen genießen möchte, hier ist die Adresse:

Ektra GmbH

Niederkasseler Straße 8

51147 Köln-Porz



Saubere Autos – saubere Umwelt – mit AUWA Waschchemie

Grün ist besser. Für Sie. Für Ihre Kunden. Für die Umwelt.

TEXT: AUWA

Höchst wirksam, höchst umweltfreundlich, höchst ressourcenschonend: AUWA hat seine Waschchemie unter Umweltaspekten weiterentwickelt und optimiert. Damit beweist AUWA, dass engagierter Umweltschutz und perfekte Wasch-Performance keine Gegensätze sind. Und setzt die Maßstäbe für professionelle und nachhaltige Autowäsche im Markt. Lieber bestes Waschergebnis? Oder lieber umweltschonend? Am liebsten beides. AUWA Waschchemie überzeugt durch beste, kompromisslose Performance – bei der Waschqualität und bei der Umweltverträglichkeit. Dafür verbessern wir konsequent die Zusammensetzung unserer Waschchemie.

Umwelt- und Klimaschutz sind die gewaltigen Herausforderungen unserer Zeit. Und die Menschen erwarten zu Recht, dass Unternehmen hier Verantwortung übernehmen. AUWA setzt sich seit jeher ambitionierte Ziele und entwickelt innovative nachhaltige Lösungen und Produkte. Mit der Überarbeitung seiner Waschchemie geht AUWA diesen Schritt konsequent weiter – als Vorreiter der Branche. Christoph Maletz, Head of Product Unit Chemicals / Water Treatment: „Wir haben tief in die Rezepturenkiste gegriffen, erfüllen strengste „grüne“ Kriterien und liegen deutlich über den gesetzlichen Vorgaben.“

NOCH GRÜNER, NOCH BESSER

Alle Produkte wurden von den AUWA Experten geprüft und nach umweltfreundlichen Kriterien überarbeitet. Ob leichter biologisch abbaubar, noch sparsamer im Einsatz, noch ressourcenschonender: Alle AUWA Rezepturen wurden diesen Parametern angepasst. Kombiniert mit der besten Wasch-Performance des Marktführers. Mehr noch: Auch alle Forschungs- und Produktionsprozesse wurden auf den Prüfstand gestellt und nachhaltig gestaltet. Dabei stellt AUWA an sich selbst die höchsten Anforderungen und stellt eigene Nachhaltigkeitskriterien auf – die deutlich über den gesetzlichen Vorgaben liegen – und zeigt dies zukünftig auf allen Produkten mit einem eigenen Eco-Label „AUWA Green Car Care“. Die Best- Performance-Produkte „TecsLine“, die in der Branche Maßstäbe setzen, werden zusätzlich laufend vom SGS Institut Fresenius GmbH auf die Einhaltung dieser Nachhaltigkeitskriterien überprüft.

BESTE NACHHALTIGE PERFORMANCE

Alle AUWA Rezepturen erfüllen strengste grüne Kriterien und liegen deutlich über den gesetzlichen Vorgaben.

- +Tenside auf biogener Basis in Mass-Balance-Qualität
- +Verzicht auf gesundheitlich und ökologisch bedenkliche Stoffe wie NTA, Halogensäuren, Mineralöle und SVHC-Stoffe

- +Verzicht auf nicht notwendige Rohstoffe wie Farbstoffe, Polyphosphate und Mikroplastiken
- +Effiziente, umweltfreundliche Produktionsprozesse
- +Hochkonzentrate für optimierten Verbrauch
- +Zero Waste-Strategie
- +Ökologische Transportverpackung

QUALITÄT, DIE ENDKUNDEN ERWARTEN – VERKAUFSARGUMENTE FÜR MEHR UMSATZ UND LOYALE STAMMKUNDEN

Mit den überarbeiteten AUWA Produkten haben auch Waschanlagen-Betreiber beste Verkaufsargumente: Denn mehr denn je erwarten Kunden heute auch bei der Autowäsche nachhaltige, umweltfreundliche Angebote. AUWA unterstützt die Waschanlagen-Betreiber mit entsprechenden Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen. Christoph Maletz, Head of Product Unit Chemicals / Water Treatment: „Unsere Waschchemie setzt die Benchmark: Proven Performance meets Green Car Care.“



ANZEIGEN



UNSER KONZEPT

Ihr Erfolg.

Rufen Sie uns an:
069 - 2 47 48 49 0

S-iQ
DER SHOPENRICHTER



Im Sommer eröffnet ILAN Werbe & Lichttechnik einen Showroom am Standort in Neustadt am Rübenberge.



Vertriebsleiter Seyed
Ali Moshref

Werbung: Flexibel und individuell

BILD: ILAN WERBE & LICHTTECHNIK

Mit den Outdoor-Videoboards von ILAN Werbe & Lichttechnik können Betreiber ihre Werbung im Außenbereich flexibel und individuell gestalten. Wie das geht, erklärt Vertriebsleiter Seyed Ali Moshref im Interview.

FÜR WELCHE TANKSTELLEN EIGNEN SICH DIE VIDEOBOARDS BESONDERS?

Für alle (lacht). Neben der klassischen Werbung am Tankdach und dem Shop-Gebäude sowie einer guten Ausleuchtung der Tankstelle ist es in der heutigen Zeit fast unumgänglich, seine Werbung tageszeitabhängig anzupassen. Mit unseren Outdoor-Videoboards, die flexibel etwa im Preismast integriert oder als Stand-alone-Variante aufgestellt werden können, lassen sich Informationen über die Kraftstoffe ebenso anzeigen wie Aktionen bewerben. Je nach Baugenehmigung können das kurze Videos oder nur Bilder sein.

WIE KOMMT DER CONTENT AUF DIE WERBEFLÄCHE DES VIDEOBOARDS?

Unsere Kunden können alles selbst gestalten oder ihre eigene Agentur beauftragen. Das Aufspielen der gewünschten Inhalte erfolgt ganz einfach über das mitgelieferte Programm im Backoffice. Diese Arbeiten können auch an unseren Partner SalesTV ausgelagert werden. Dessen Service reicht von der Gestaltung der Vorlagen bis hin zum Aufspielen der Inhalte. Wichtig ist: Die Handhabung unserer Videoboards ist sehr flexibel, sodass der Betreiber schnell auf Veränderungen beispielsweise des Wetters reagieren kann.

WELCHE TECHNIK VERWENDET ILAN WERBE & LICHTTECHNIK?

Bei der Videoboard-Technik handelt es sich um sogenannte SMD-Module. Je näher der Pixelabstand, desto hochauflösender, also schärfer ist das Bild beziehungsweise Video. Welche Auflösung die Inhalte haben, kann der Kunde selbst entscheiden.

LÄSST SICH EINE BESTEHENDE PREISANZEIGE MIT EINEM VIDEOBOARD NACHRÜSTEN?

Hier verfolgen wir bei ILAN Werbe & Lichttechnik ein nachhaltiges Konzept. Man muss ja nicht immer alles für viel Geld neu kaufen, sondern kann auch das Vorhandene nutzen. Betreiber können deshalb ihre Preismasten ganz einfach von uns mit einem Videoboard nachrüsten lassen. Dabei sind wir bei der Höhe und Breite ganz flexibel.

UND WENN EIN TEIL DES VIDEOBOARDS DEFEXT IST?

Dann ist das auch kein Problem. Das Videoboard setzt sich aus vielen kleinen Modulen zusammen, die man beliebig aneinanderreihen kann. Wenn ein Teil defekt ist, muss nicht das komplette Videoboard ausgetauscht werden, sondern nur die entsprechende Stelle. Unsere Kunden erhalten bei Übergabe ein Reparaturkit bestehend aus einigen Modulen. Wer halbwegs technisch begabt ist, kann das sogar selbst machen. Das Ganze ist dann in der Anschaffung minimal teurer als statische Lösungen, dafür aber in der Pflege und Instandhaltung preiswerter.

WIE UNTERSCHIEDET SICH ILAN WERBE & LICHTTECHNIK VON ANDEREN ANBIETERN?

Wir sind mit unseren Lösungen rund um die Licht- und Außenwerbung sehr flexibel und passen unsere Produkte individuell an unsere Kunden an. Das Herzstück bildet die Ausleuchtung der jeweiligen Stationen. Damit können wir die Bedürfnisse des Mittelstands besonders gut bedienen, weil eben jedes Unternehmen anders ist. Wer sich davon überzeugen will, ist gerne ab Sommer bei uns in Neustadt am Rübenberge eingeladen. Dann eröffnet, wenn es Corona zulässt, unser Showroom und wir können alle Produkte wie LED-Preisanzeigen und Videoboards live präsentieren.

Über das Outdoor-Videoboard können Tankstellenbetreiber tagesaktuell Aktionen im Bistro bewerben.





VOM TANKSTOP ZUM SMARTSHOP



Wurm bietet ganzheitliche Lösungen für Ihre Tankstelle:
für mehr Kosteneffizienz und neue Umsatzimpulse.

Kontaktieren Sie uns unter:
tankstop@wurm.de

- Führender Anbieter von Regelungstechnik für Klima, Kühlung und Beleuchtung
- Effizienter Betrieb, vom Kühlmöbel bis hin zum Türluftschleier
- HACCP-konforme Überwachung und Dokumentation von Lebensmitteln



Individuelles Licht für Shop und Gastro:

Mit BÄRO als Lichtpartner der bft Tankstellen

TEXT: BÄRO GMBH & CO. KG

Jeder Tankstellenbetreiber weiß, wie wichtig neben dem Umsatz mit Treib- und Schmierstoffen die Margen aus Dienstleistungen, Shop und schneller Gastronomie sind. Die attraktive verkaufsfördernde Gestaltung der Räume mit Licht eröffnet zusätzliche Potentiale – ein erfahrener Lichtpartner wie BÄRO zeigt, wie's geht.



Auf Reisen mit dem Auto? Etwas wichtiges vergessen und der Supermarkt hat schon zu? Dann schlägt die Stunde der Tankstelle als Convenience Shop für den bequemen, schnellen Einkauf zwischendurch. Damit stehen Tankstellen-Shops allerdings auch im Wettbewerb mit Supermärkten oder Fastfood-Ketten. Lange Öffnungszeiten – auch am Sonntag – und verkehrsgünstige Lagen sind traditionell die Trümpfe der Tankstellen-Shops, doch der Wettlauf mit den neuen Mitbewerbern stellt Faktoren wie Auswahl, Aufenthalts- und Erlebnisqualität im Shop immer stärker in den Vordergrund. Eine Herausforderung, denn Tankstellen-Shops vereinen auf relativ engem Raum so unterschiedliche Nutzungen wie Bedienungs- und Kassentheke, SB-Regale sowie Steh- und Sitzbereiche für die Gastronomie. Ein professionelles Storedesign lässt die unterschiedlichen Zonen durch individuelle Gestaltung zu ihrem Recht kommen. Doch erst die richtige Beleuchtung erweckt Verkaufsräume zum Leben.

IM TREND: NATÜRLICHE LICHTFARBEN

Die Beleuchtung im Tankstellen-Shop hilft den Kunden, sich zu orientieren, das attraktive Warenangebot schnell zu überblicken und sich wohl zu fühlen – damit es gut erholt weitergeht. Licht von BÄRO schafft eine

angenehme Atmosphäre und macht die Marke mit prägnanten Lichtkonzepten unverwechselbar. „Wir glauben daran, dass es einen Unterschied zwischen Beleuchtung und Licht gibt,“ erläutert Christof Volmer, Geschäftsleitung Marketing von BÄRO: „Licht hat die Kraft, Menschen zu berühren, zu inspirieren, zu aktivieren.“ Und Volmer verweist auf einen Trend mit Potential für die Zukunft: „Licht, das auf biologische Bedürfnisse und Wohlbefinden fokussiert. Natürliche, sonnenlichtähnliche LED-Spektren wie unsere farbauthentischen 'BeNature'-Lichtfarben sind dafür perfekt geeignet.“ Neben solchen innovativen Lichtspektren bietet BÄRO viele weitere Produktlösungen, die sich ideal für den Tankstellen-Shop eignen: Zum Beispiel die kompakten und leistungsfähigen Ontero XR Stromschienenstrahler mit Intrack-Adapter, aber auch die deckenintegrierten Leuchten der IC und SX Serien. Den Qualitätsanspruch von BÄRO fasst Christof Volmer mit „Lichtkompetenz, Made in Germany“ zusammen: „Entwicklung, Fertigung und Montage geschieht in Deutschland, nahezu die gesamte Wertschöpfungskette erfolgt innerhalb Europas.“

Intara SX

Mit den patentierten Reflektoroptiken realisiert BÄRO für die SX Serie Downlights und Richtstrahler sowie als lichttechnisches Highlight die hier abgebildete Wandfluter-Variante.

*Tankstelle bft Aachen
Erst die richtige Beleuchtung erweckt
Verkaufsräume zum Leben.*



KNOW-HOW FÜR LICHT IM TANKSTELLENSHOP

Schon mit wenigen grundlegenden Regeln lässt sich die Qualität der Beleuchtung entscheidend steigern: So unterstützt eine gute Ausleuchtung der Rückwand an der Bedientheke nicht nur die Präsentation etwa von Tabakwaren, sondern auch die Orientierung im Raum. Für besonders gleichmäßiges, effizientes Licht auf solchen vertikalen Flächen sorgen zum Beispiel die neuen BÄRO SX Wallwasher mit ihrer Präzisions-Lichttechnik aus dem Bartenbach Lichtlabor.

Helligkeit lenkt den Blick und die Aufmerksamkeit, also werden wichtige Präsentationszonen mit Strahlern akzentuiert. Gerade im bunten Sortiment des Tankstellen-Shops ist eine gute Farbwiedergabe der Beleuchtung wichtig, um Waren attraktiv wirken zu lassen – besonders wirkungsvoll sind dabei farbintensivierende Lichtspektren wie „PearlWhite“, „BeColor“ und „BeCool“ von BÄRO. Unterschiedliche Lichtfarben und Helligkeitsniveaus differenzieren Raumzonen in ihrer Atmosphäre: So schaffen zum Beispiel warmtonige Pendelleuchten über den Tischen im Bistrobereich eine angenehme, intime Atmosphäre. Als Lichtpartner von führenden Einzelhändlern in ganz Europa ist BÄRO mit den Planungsprozessen ebenso vertraut wie mit den aktuellen Trends in Technik und Design. Die Lichtexperten des Unternehmens beraten Planer und Betreiber gerne, um eine individuelle Lichtbalance zu entwickeln, die ihren Tankstellen-Shop aus der Masse heraushebt.



*Stromschienenstrahler wie der Ontero
IC sind durch ihre Flexibilität unverzichtbare
Werkzeuge zur Inszenierung
der Waren in Tankstellen.*

Über BÄRO

BÄRO ist führender und weltweit aktiver Spezialist in den Bereichen Retail Lighting und Clean Air Technologies. Das mittelständische Familienunternehmen mit Sitz in Leichlingen wird von dem Ehepaar Dr. Sandra von Möller und J. Manuel von Möller geführt. Unter dem Claim „Fresh Light for Fresh Products“ bietet BÄRO professionelle Lichtlösungen für alle Formate in der Welt des Handels. Seit 1994 ist BÄRO zudem im Bereich Clean Air Technologies am Markt und bietet integrierte Lösungen für Gastronomie, Großküchen und die Lebensmittelindustrie. Der schonende Umgang mit Energie und soziale Verantwortung sind BÄRO dabei wichtige Anliegen. Als Unterzeichner der „Charta der Vielfalt“ setzt sich das Unternehmen bewusst für das Thema Diversity ein und pflegt eine Kultur der Wertschätzung und Vielfalt. Zudem unterstützt BÄRO den Verein KIDSmiling, der sich seit 2003 für sozial benachteiligte Kinder einsetzt und von Frau Dr. von Möller in Privatinitiative gegründet wurde.

Das innovative Leuchtband für Ihr Tankdach

Weg von langweiliger Durchschnittsreklame, hin zu einem Außenauftritt mit Wow-Effekt

TEXT: RUDOLPH SIEGEN GMBH



Vorher ...



... nachher



Individuelle Designfreiheit und unschlagbare Leuchtkraft – unser Ziel ist es, Ihr Tankdach einprägsam in Szene zu setzen. Unser Leuchtband schafft das dank strahlendem, sauberem Look und einem unkomplizierten System, das Ihnen die uneingeschränkte Wahl für ihr Erscheinungsbild überlässt und Ihre Kunden zu einem Besuch einlädt. Die innovative Spanntuchtechnik macht das Leuchtband nicht nur besonders preiswert, sondern ermöglicht auch eine einfache Umsetzung – und revolutioniert garantiert Ihren Außenauftritt:

DESIGN NACH WAHL - DAS LEUCHTBAND OHNE GESTALTERISCHE GRENZEN

Der große Vorteil: Das Leuchtband ist individuell bedruckbar. Alles kann daran mit maximaler Freiheit umgesetzt werden.

+Farbverläufe: Was bei manchen Dachblende-Systemen noch heute ein Problem darstellt, ist mit unserem Leuchtband unbegrenzt möglich – Farbverläufe aus allen gewünschten Farben.

+Unternehmensdesign: Weil es ganz nach Wunsch bedruckt werden kann, kann das Leuchtband auch Ihre unternehmenseigenen Farben und Designelemente abbilden.

+Farbechtheit: Ihre Farben sind dank strahlender Leuchtkraft bei Tag und Nacht erkennbar.

DER VERZICHT AUF STÖSSE - NAHTLOSE TANKDACHBLENDEN

Keine unansehnlichen Blechstöße, keine Schmutzfahnen – kein vernachlässigtes Erscheinungsbild nach mehreren Regenschauern. Der nahtlose Aufbau des Systems ist ein scheinbar kleines Detail mit großer Wirkung. Eine Reinigung des Leuchtbands ist dank ableitender Wassernase und dem hochwertigen Material des Spanntuchs so gut wie nie nötig. Das Resultat: ein gepflegtes und eindrucksvolles Erscheinungsbild ohne jegliche Mühe.

Tipp: Schauen Sie auf unserer Website rudolph-siegen.de vorbei und lassen Sie sich von unserem Video überzeugen, das Ihnen das Spanntuchsystem im Detail veranschaulicht!

**DER BLICK IN DIE ZUKUNFT -
VORAUSSCHAUENDE ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN**

Das neue Spanntuchsystem lohnt sich außerdem langfristig:

- + Longlife-Technologie: Dank hochwertiger Materialien und durchdachter Bauweise brauchen Sie sich um die Anlage nicht sorgen. Stürmen, Vandalismus und ähnlichen Einflüssen hält sie problemlos stand.
- + Energiesparen: Es sind nur wenige LEDs nötig, um das Leuchtband zum Strahlen zu bringen – und diese verbrauchen wiederum nur wenig Strom. So tun Sie der Umwelt einen Gefallen und vermeiden hohe Kosten.

ÜBERALL FÜR SIE DA - LICHTWERBUNG IN GANZ DEUTSCHLAND

Das Leuchtband montieren wir bundesweit, unterstützt von unseren hauseigenen Technikern, die das System in- und auswendig kennen. Es lässt sich innerhalb von zwei Tagen anbringen – an jedem Dach, das mindestens 20 Zentimeter hoch ist.

DIE PROFIS FÜR LICHTWERBUNG – TANKSTELLEN IM FOKUS

Rudolph Lichtwerbung zeichnet das Know-how aus, das wir uns im ständigen Kundenkontakt über mehr als zwei Jahrzehnte erarbeitet haben und bis heute immer weiter ausbauen. Unsere Experten kennen sich genau mit Ihren Bedürfnissen und Wünschen als Tankstellenbetreiber aus, denn es liegt uns am Herzen, Ihnen mit all unserer Fachkenntnis beiseitezustehen – so, wie wir es bereits für über 100 Tankstellen tun durften.

Sie haben Interesse? Auf rudolph-siegen.de können Sie mit unserem Kalkulator den Preis für Ihr Leuchtband eigenständig ermitteln.

ANZEIGEN

KLEINER SHOP – GROSSE WIRKUNG!

Wir haben ein großes Herz
auch für kleinere Projekte.
So haben wir doch alle
mal angefangen!

Weiter geht's bei uns!



thies

Einrichtungsideen mit System

Thiem Shop-Einrichtungen GmbH | Lademannbogen 6 | 22339 Hamburg | www.thiem.com

Neu gedacht im Online-Zeitalter:

Digitalisierung als Kundenorientierung

TEXT: PWM



Das Tramin Tankcenter der Firma Garant in Mülheim/Ruhr erstrahlt in neuem Glanz. Preisanzeigen mit RGB Board von PWM.

Die Tankstelle im Spannungsfeld zwischen Online-Services und Energiewende: Individuelle Mobilität ist auch digitale Mobilität, in der Kunden sich mehr und mehr auf elektronische Gadgets verlassen, die es schwer machen, die Aufmerksamkeit des Kunden an die Tankstelle zu bringen. Ausgeklügelte Werbekonzepte machen vieles möglich, die statische Kommunikation via Poster, Plakat und Print-Flyer kann allerdings mit Online-Angeboten nicht mithalten.

Die erfolgreiche Alternative: Der digitale Bildschirm. Mit LGB-Boards von PWM können Tankstellen die Kommunikations-Hoheit zurückgewinnen. Verkehrsdichte, Wetter, Jahres- oder Tageszeit, aktuelle Angebote oder die Nachrichtenlage können aktiv genutzt werden, um Umsatz zu generieren.

DER MITTELSTAND HAT DIE NASE VORN

Wenn es um solche Innovation geht, hat der Mittelstand die Nase vorn. Es sind die „Freien Tankstellen“ und die agilen Mittelständler, die Trends setzen. Wie das Tramin Tankcenter der Firma Garant in Mülheim/Ruhr, das mit einem neuen Display-Setup das digitale Zeitalter einläutet. Eine langjährige Partnerschaft verbindet Garant und PWM. Das hochmoderne, komplett digitale LED Board war die beste Alternative für eine ursprünglich geplante statische Werbefläche.

Wasserfest und mit hoher Sichtbarkeit unter allen Wetterbedingungen kann hier kein Druck verwischen, kein Papier einreißen und neben Text und Bildern sind auch Videos anzeigbar. Die Bedienung des Boards erfolgt unproblematisch via Internet-Portal, und die Inhalte sind völlig frei.

Solche digitale Technologie setzt PWM schon im Vorfeld ein. Seit kurzem unterstützt ein Virtual Reality-System die Planung neuer Anzeigen. Mittels dreidimensionaler Modelle kann passgenau geplant werden.

KOMPLEXERE ANGEBOTE AN DER TANKSTELLE

Wie wichtig das ist, zeigt die zunehmende Komplexität der Angebotspalette an modernen Tankstellen. „Wir haben unser Angebot um AdBlue von der Zapfsäule erweitert, auch für PKW. Seit kurzem haben wir eine Hochleistungssäule für LKW-Diesel. Zwei E-Ladesäulen sind in Planung“, erklärt Geschäftsführer Bindschus. „Der Energiemix wird komplexer und damit die Notwendigkeit flexibler Kommunikation.“

Dazu kommt die konstante Erweiterung der Profit Centers in den Tramin Tankcentern. Der Shop in Mülheim ist um ein Bistro erweitert worden, eine Waschstraße war bereits vorhanden. „Auch hier sind wir innovativ“, bemerkt Bindschus stolz. „Wasseraufbereitung und

Energie über eine Solaranlage sind nachhaltige Technik. Wir sind seit kurzem Recup-Partner. Denkbar wäre, ein Standort für Car-Sharing zu werden oder E-Scooter und E-Bikes zu verleihen.“

Weil E-Tanken länger dauert, schafft es neue Möglichkeiten der Kundenbindung oder des Zusatzverkaufs. Heiße und kalte Getränke aus dem Bistro, süße und herzhaft Snacks, freies WLAN und Strom für Handy oder Laptop. Ladesäule und Staubsauger stehen auf derselben Insel, so dass Wagenpflege während des Aufladens zum Kinderspiel wird.

Für Garant-Marketingchefin Yvonne Martens ist die Modernisierung der Anzeige ein wichtiger Schritt in die Zukunft. „Wir blicken auf enorme Veränderungen in den nächsten Jahren“, stellt sie fest. „Als Mittelständler sind wir ein schnelles, wendiges Schnellboot zwischen den großen, unbeweglichen Konzernen. Für uns gilt: Wir geben Vollgas in Richtung Zukunft.“

ANZEIGEN



find us on  
WWW.SILBERPFEIL.COM

**SILBER
PFEIL**
ENERGY
DRINK

Contax Concept GmbH

Schneller im Ziel

TEXT: CONTAX CONCEPT

Wenn vor allem mittelständisch geführte Mineralölunternehmen eine Tankstelle oder einen Pächter suchen, gelangen sie deutlich schneller ans Ziel, wenn sie sich an einen Partner wenden, der das Know-how des Vermittlungsgeschäfts rund um die Tankstelle kennt und beherrscht.

Das Spezialisten-Team der Contax Concept ist genau der richtige Partner dafür, wenn es um die Pole-Position geht. Die Experten führen konsequent wie professionell eine qualifizierte Tankstellen-Netzentwicklung für die Mineralölbranche durch. Sie finden und vermitteln die passenden Pächter, Partner und Nachfolger und organisieren den vollständigen Transfer fair, kompetent und verlässlich. Das hochwertige und treffsichere Engagement bildet die Suche, das Finden und die gezielte Vermittlung von Pächtern, Partnern und Nachfolgern von Tankstellen ab.

Unterstützung bekommen die Spezialisten von einer inzwischen äußerst umfangreichen Datenbank und dem neuen eigenen Website-Portal www.tankstellen-portal.de. Herauszustellen ist ein einzigartiger wie herausragender Full-Service, der im angestrebten Prozess von der Bewerbung potenzieller Interessenten bis zum finalen Vertragsabschluss begleitet. Die Spezialisten beraten zudem in Finanzierungsfragen von Tankstellen und sind an der Seite künftiger Tankstellenpächter persönlich vor Ort, wenn Gesprächstermine bspw. bei Kreditinstituten wahrzunehmen sind. Contax Concept bietet darüber hinaus viele zusätzliche Leistungen an. Dazu gehören wirtschaftlich fundierte, strategisch sinnvolle Potentialanalysen der Station, die der Realität entsprechen, Unternehmerseminare, Weiterbildungen und Business-Coachings.

ERFAHRUNG - ENTWICKLUNG - ERFOLG

Contax Concept Geschäftsführer Istvan Elias kennt die Mineralölbranche aus dem Effeff. Seine exzellenten Kontakte zu den Entscheidern und Fachverbänden der Mineralölbranche bilden die solide wie verlässliche Grundlage für das Tankstellenvermittlungsgeschäft in Perfektion.

Miteinander stark!

„Unsere Stärke ist zweifelsfrei die Gesamtstrategie mit Blick auf beide Seiten – Tankstelle, Mineralölunternehmen, dabei die aktuelle und künftige betriebswirtschaftliche und steuerliche Situation der Tankstellen analysierend und bewertend. Uns liegen sowohl die betreibenden Unternehmen des Tankstellenmittelstands als auch die Pächter und Partner der Tankstellen am Herzen.“

Istvan Elias, Geschäftsführer Contax Concept



Das Contax Concept-Team entwickelt das bekannte Online-Portal www.tankstellen-portal.de stetig weiter. Als zentrale Vermittlungsbasis nennt es elementare Gründe für den Einstieg und wesentliche Voraussetzungen, die

für die anspruchsvolle Arbeit als Tankstellenunternehmer notwendig sind. „Auf der Grundlage einer Vielzahl von Datenbankeinträgen von Interessenten und Anbietern für Tankstellen vermitteln wir absolut verlässlich, unverbindlich, sachbezogen und seriös“, blickt Istvan Elias hochmotiviert in die geschäftliche Zukunft. Im Zuge dessen beschreibt er die Sicht- und Arbeitsweise der Contax Concept-Spezialisten für Interessenten so: „Wir finden und vermitteln die passenden Pächter, Partner und Nachfolger nach umfassender Prüfung und organisieren dabei die gesamte Abwicklung fair, kompetent und verlässlich. Interessenten rufen uns zunächst an und erhalten im Rahmen des kostenlosen und unverbindlichen Erstgesprächs bereits individuelle Beratung und wertvolle Informationen. Im Gegenzug fragen wir beim Interessenten zu seiner momentanen Situation und seine geschäftlichen Vorhaben genau nach.“ Erst, wenn alle Komponenten auf beiden Seiten passen, beginnt Contax Concept mit den mittelständischen Mineralölunternehmen die Verhandlungsgespräche.

STECKBRIEF: TANKSTELLEN PORTAL

- + einfaches, effizientes und unverbindliches Konzept sowohl für Tankstellensuchende als auch für Tankstellenbesitzer und Mineralölgesellschaften
- + kostenfreie und unverbindliche Hinterlegung der Tankstelle im Portal
- + Kontaktvermittlung von Interessenten und Anbietern
- + schrittweise Vermittlung des Interessenten und Übernahme der ersten Terminvereinbarung
- + schlankes Anmeldeverfahren für Suchende

Kontakt:

Telefon: 02302 39848-0

Mobil: 0151 10308270

Home-Office: 05307 9514911

elias@contax-concept.de

www.tankstellen-portal.de

www.contax-concept.de



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

ANZEIGE



Kreatives Ambiente für eine Kaffee Pause



Die einladende Übersicht für den Impulskauf

ÜBER 40 JAHRE
**GRÜN
WALD**
LADEN EINRICHTUNG
Wir gestalten Ihren Erfolg

Tankstelle mit Bistro

Speisen & Getränke in Corona-Zeit auch ToGo-Umsatzträger

In Prien am Chiemsee durften wir in Corona-Zeiten Tom's Tankstelle bauen. Eine Station, die schon im Tankstellenverzeichnis 1909 enthalten war. Thomas Freund als Besitzer und Inhaber wollte das Besondere für seine Kunden. Auch die Touristen, die hier tanken und einen Imbiss mitnehmen, sollte sich an diesen Aufenthalt erinnern, durch die besondere Gestaltung.

Das übliche Warenzusatzangebot allein zieht heutzutage nicht mehr. Die Kunst einer kaufstimulierenden Ladengestaltung spielt eine immer größere Rolle. Kreative Präsentation von Waren aber gerade auch von Speisen und Getränken zum direkten Verzehr sind absolute Umsatzbringer.

Die Gestaltung einer Tankstelle muss heute verstärkt menschlich-sozialen Bereichen gerecht werden. Die Integration eines einladenden Bistros ist dabei ein erster Schritt. Das bedeutet weiter, dass die Tankstelle in eine milieuspezifische Inszenierung umgesetzt werden muss, wenn sie bei der Zielgruppe ankommen soll. Voraussetzung für ein adäquates Erscheinungsbild des Innenraumes ist die genaue Kenntnis darüber, welche Wünsche die potenziellen Kunden haben und welchen Ladenstil sie bevorzugen. Wichtig für die Umsetzung in Innenarchitektur ist die kreative Visualisierung der besonderen Nutzenbotschaft, die der Tankstellenbetrieb seinen Kunden vermitteln will. Dabei ist gerade die Visualisierung ein wichtiges Instrument zum Aufbau eines Markenprofils und somit für die Identität. Das haben wir gemeinsam mit Thomas Freund erreicht. Hierdurch entstehen Wettbewerbsvorteile.

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 das Ambiente in Anlehnung an eine Wohlfühlatmosphäre mit wohnlich-warmem Farb- und Formklima vorherrscht.

Letztere Variante macht die Mehrzahl der heutigen Tankstellen aus. Auch dies wurde in Tom's Tankstelle angestrebt und verwirklicht. 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?
 - + Wie können die Kunden am besten durch die Verkaufsfläche geführt werden?
 - + Wie sorgt man dafür, dass Kunden möglichst viele Kaufanregungen aufnehmen?
 - + Wie kann man ihre Kaufentscheidungen aktivieren?
- Welche Maßnahmen in der Ladengestaltung im Einzelnen ergriffen werden müssen, erklärt der Außendienst von GRÜNWALD Ladeneinrichtung direkt vor Ort und speziell auf Sie und Ihre Station zugeschnitten.

GRÜNWALD LADENEINRICHTUNG

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

GRÜNWALD Ladeneinrichtung bietet individuelle Ladeneinrichtungen und Ladenbau von günstig bis exklusiv. Unter Berücksichtigung von Konsumtrends. Die Kundenführung – angepasst an das jeweilige Shop Segment – wird ein individuelles Design zum Seriengrundmöbel entwickelt.

Zum Angebotsportfolio gehören:

- +komplette Ladeneinrichtung und Regalsysteme in Metall, Holz und Acryl und anderen Materialien.
- +Vitrinen für Food- und Non-Food-Produkte
- +Integrierte Kühlsysteme für Getränke und Mopro
- +Sitzbereiche für das gestaltete Bistro

Das GRÜNWALD Team entwirft für die unterschiedlichsten Branchen Ladeneinrichtungen. GRÜNWALD setzt und begleitet Design-Trends in Material, Farbe und Dekor – Präsentationswünsche eingeschlossen. Ein hoch qualifiziertes Team aus Außendienstmitarbeitern, Designerinnen, Architektinnen und Monteuren begleitet unsere Kunden, von der ersten Konzeption bis zu zur fertigen Einrichtung.

GRÜNWALD berät Sie gerne vor Ort. Weitere Informationen unter: www.gruenwald-ladeneinrichtung.de

American Lifestyle mit regionaler Aktualität



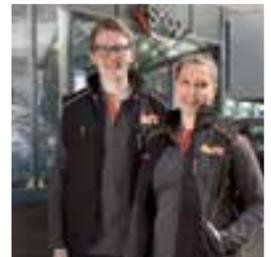
ANZEIGEN

bft-fashion

DIE KOLLEKTION
FÜR IHR TEAM



Berufsbekleidung



Lust auf
was
Frisches?





Frank Riedmüller (rechts)
im Fachgespräch mit Kay Kalter.

MEHR ERFAHREN:



Clever rechnen mit MMVfinrate

Starten Sie zusammen mit der MMV Leasing durch – Leasing und Finanzierungen von Tankstellenequipment mit dem neuen Finanzkalkulator MMVfinrate

Veränderungen in der Automobilwelt, wie Brennstoffzellenfahrzeuge, der Trend zur E-Mobilität und ein allgemein sinkender Benzinverbrauch erfordern neue Konzepte. Um sich dauerhaft zu behaupten, sind Investitionen in die Zukunft unverzichtbar.

Fortschritt heißt, neue Wege zu gehen – die MMV Leasing steht mit ihrem Finanzkalkulator MMVfinrate für Partner der bft/eft genau für diesen neuen Weg.

Mit Ihnen gemeinsam machen wir Ihre Tankstelle fit für die Zukunft. Zum Beispiel mit modernen Wasch- und Reinigungsanlagen, den neuesten Bedien- und Zahlungseinheiten, modernen Bistro- und Shops und mit Investitionen rund um die E-Mobilität.

Speziell für diese mobilen Investitionen können Sie ab sofort Finanzierungsraten ganz einfach online berechnen. Dabei profitieren Sie vom Know-how der MMV Gruppe mit ihrem bundesweiten Netzwerk.

Mit dem Smartphone, Tablet, Notebook oder auf Ihrem Desktop kombinieren Sie schnell und einfach unterschiedliche Objekte mit clevere Finanzierungslösungen.

Zur Begleitung Ihrer individuellen Projekte stehen Ihnen die qualifizierten Finanzierungsexperten/innen der MMV bundesweit persönlich vor Ort zur Verfügung.

**Schnell und einfach –
zu Ihrem persönlichen Finanzierungsplan.**

DIE MMV Leasing

Bereits seit 1963 können sich unsere Partner auf die MMV Leasing verlassen. Wir bieten Ihnen eine kompetente, persönliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Unsere Leasing- und Finanzierungslösungen erweitern Ihren Investitionsspielraum mit klaren und verlässlichen Kalkulationsgrundlagen und optimiertem Kostenverlauf. Transparente Vertragsmodelle ohne Haken und Ösen verschaffen Ihnen Planungssicherheit, bei gleichzeitiger Flexibilität.



Das geht ~~runter~~ *rauf* wie Öl!

Seit Jahren gibt es für uns nur eine Richtung: nach oben! Das gilt für die Spitzenqualität unserer Produkte genauso wie für die Beliebtheit unserer Marke. Wohl deshalb wählten uns die Leser*innen der führenden Automagazine 2021 erneut zu Deutschlands bester Schmierstoffmarke. Bei AUTO ZEITUNG sowie auto motor und sport bereits das 11. Mal in Folge. Zudem glänzen wir bei AUTO ZEITUNG wiederholt mit Platz 2 in der Kategorie Pflegemittel.

Eine besondere Ehre, für die wir uns ganz besonders bei Ihnen bedanken!



** Die abgebildeten Produkte stehen stellvertretend für die jeweilige Produktgruppe.

2. Platz Kategorie
Pflegemittel**
LIQUI MOLY

1. Platz Kategorie
Schmierstoffe**
LIQUI MOLY



Ausgabe 6/2021

Die Tankstellenbranche im Wandel der Zeit

TEXT: FAIROX GMBH

Kontakt:
 Telefon 05195 972659-0
 service@fairrox.de

Innovationsgetriebene und zuverlässige Partner werden immer wichtiger für den erfolgreichen strategischen Marktauftritt.



FAIROX – Das unabhängige Handels- und Dienstleistungs-Unternehmen für technisches Equipment und Lagerungssysteme hat sich in den letzten Jahren als Partner der Mineralölhändlerschaft weiter etablieren können. Ein Schlüssel für die sehr engen Bindungen zu den Kunden ist sicher die jahrzehntelange Erfahrung im nationalen und internationalen Mineralölsektor, über die Inhaber und das gesamte Mitarbeiterteam von Fairrox verfügen. Das wertschätzen Fairrox Handelspartner, die hier oft einen der entscheidenden Mehrwerte in der Zusammenarbeit mit Fairrox sehen.

„Wir bieten unseren Kunden punktgenaue Lösungen an“, sagt Marcus Thiemann, einer der beiden Inhaber der Fairrox GmbH mit Sitz in der Metropolregion Hamburg. Auch die Bewältigung der ständig wachsenden Anforderungen im Tankstellenbereich liegen Fairrox sehr am Herzen. „Unser breites Sortiment bietet eine Vielzahl von bewährten Standardprodukten, aber wir freuen uns natürlich als Partner, auch jederzeit individuelle Lösungen mit unseren Kunden zu besprechen. Dies ist gerade durch die unterschiedlichen Verhältnisse vor Ort und

den verschiedenen Abnehmergruppen im Tankstellenbereich immer wieder der Fall. Da braucht es bei einer kleineren, sich seit langem im Netz befindlichen PKW-lastigen Tankstelle manchmal andere Lösungen als bei einer neuen Tankstelle mit Schwerpunkt Schwerlastverkehr“, so Thiemann weiter.

Auch wenn die Tankstellenbranche in der vergangenen Zeit verhältnismäßig unbeschadet durch die Corona-Pandemie gekommen ist, so lässt dies den Blick selbstverständlich nicht von den Herausforderungen der Zukunft ablenken. Diese bestanden bereits vor der Corona-Pandemie und werden durch die Pandemie nicht kleiner. Das digitale Zeitalter und die Energiewende sind auch im Tankstellengeschäft voll angekommen. Eine technologieoffene Energiewende muss dazu führen, dass bei der Frage nach der Mobilität der Verbraucher flüssige Kraftstoffe weiterhin eine ganz wesentliche Rolle spielen, wobei batteriebetriebene Antriebe ihren festen Platz haben werden. Auch die deutschen mittelständischen Mineralölhandelsgesellschaften investieren derzeit nicht nur kräftig in die Elektromobilität, sondern auch in Wasser-



stoff und eFuel-Technologien, da bereits seit längerer Zeit jeder für sich erkannt hat, dass die Tankstelle der Zukunft ein noch breiteres Angebot an Kraftstoffen und anderen Energien anbieten muss, um ein attraktiver Partner für den Verbraucher bleiben zu können.

Fairox Produkte im Tankstellenbereich finden sich häufig auf dem Forecourt wieder. Das Team ist ständig auf der Suche nach weiteren innovativen Lösungen, gerade auch für digital vernetzte Anwendungsbereiche. „Aktuell sind analoge Lösungen im Forecourt nach wie vor im Trend“, wie Thiemann weiter erklärt. „Wir erfahren weiterhin eine starke Nachfrage beispielsweise an unseren 24/7 Außenlagerungssystemen, wie unserem Overnight-Container.“ Bei diesem Modell handelt es sich um eine innovative, mit abschließbarem Aluminiumrolladen versehene Lagerungsmöglichkeit für den Außenbereich. Andreas Hellmann, Verkaufsleiter von Fairox, berichtet über einige Merkmale dieses Artikels: „Von diesem Produkt werden sehr gerne und häufig zwei bis drei Stück vor dem Shop im Außenbereich platziert. Durch die wahlweise abnehmbaren Werbepopper können Produkte direkt beworben werden. Das lästige tägliche Rein- und Rausfahren wie mit einem mobilen Fahrzeug fällt einfach weg. Das Design fügt sich nahtlos in jedes Tankstellen-CI ein, wir haben damit bisher nur gute Erfahrungen gemacht. Unsere massiven Ausführungen sind sehr beliebt, die Verzinkung gewährleistet natürlich auch eine richtig gute Haltbarkeit. Unser Overnight verfügt über einzigartige Features und natürlich auch über eine Ölauffangwanne, was nicht immer bei anderen Produkten am Markt der Fall ist. In den vergangenen Jahren ist der Trend immer weiter zur Außenpräsentation von Waren gegangen. Die mobilen Fahrzeuge sahen dabei teilweise sehr unterschiedlich und so manches Mal auch nicht sehr wertig aus.

Dadurch hat das gesamte Erscheinungsbild dann doch arg gelitten. Unsere Lagercontainer unterstreichen die Wertigkeit des Gesamtdesigns und setzen die gelagerten Produkte so in Szene, dass der Kunde während des Betankungsvorgangs häufig den entscheidenden Kaufimpuls bekommt. Sollte es mal eine Tankstelle geben, bei der aufgrund der Ortsgegebenheiten die Platzierung dieser Lagercontainer nicht möglich ist, so haben wir natürlich auch hochwertige Qualitätsfahrzeuge als Lösungen im Programm. Bei all unseren Artikeln verfolgen wir sehr hohe Qualitätsansprüche. In den letzten Jahren wurde erhebliches Geld in die Modernisierung von Tankstellen investiert. Viele Betreiber haben sich auch über das eigene moderne und wertige Design viele Gedanken gemacht und entsprechend in die einzelnen Standorte investiert. Mit unseren Artikeln wollen wir dabei unterstützen und bieten daher moderne und hochwertige, dabei sogar häufig sehr innovative Lösungen an.“

Mit seinem breiten Lieferportfolio ist Fairox einer der ganz wenigen Technik-Komplettversorger der Mineralölbranche. Innerhalb des Sortimentes findet sich eine Vielzahl an eigenen Entwicklungen, die auch ein Ergebnis der jahrzehntelangen Branchenerfahrung sind. Gerade innerhalb der mittelständischen Unternehmensstruktur ist Fairox in diesem Segment eines der führenden Unternehmen und unterstreicht sein Engagement im Mittelstand deutlich auch durch eine bestehende Partnerschaft und Verbundenheit zur Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft). Für alle individuellen Fragen steht das Mitarbeiterteam von Fairox jederzeit gerne an Ihrer Seite.

Lust auf klare Sicht und Sommer in den Bergen

TEXT: SONAX



Bringt Tankstellenkunden in Kauflaune: Der Sonax Sommerscheibenreiniger „Almsommer“ mach Lust auf den nächsten Sommerurlaub in den Bergen. Verfügbar im 3-Liter Standbodenbeutel sowie im 5-Liter-Kanister.

Sonax setzt mit dem neuen gebrauchsfertigen Scheibenreiniger „Almsommer“ einmal mehr auf aktives Duftmarketing. So wird der klassische Sommerscheibenreiniger zum attraktiven Impulsartikel für das Shop-Sortiment. Außerdem sollten Ihre Kunden etwas gegen „Lackfresser“ tun. Starten Sie jetzt mit Ihrer Präsentation der gefragtesten Sonax Pflegeprodukte des Sommers durch.

Den Duft frisch gemähter Bergwiesen und alpiner Naturlandschaften hat der Autopflegespezialist „eingefangen“ und in den neuen Sommerscheibenreiniger verpackt. Mit Ihrer aufmerksamkeitsstarken Präsentation auf dem Forecourt und im Shop können Sie den trendigen gebrauchsfertigen Scheibenreiniger im praktischen Drei-Liter-Standbodenbeutel sowie im handlichen Fünf-Liter-Kanister ab sofort in Szene setzen.

Der angenehme Duft wird wie gewohnt bei Sonax von einer optimalen Reinigungsleistung begleitet, die mehr als wichtig für die Fahrsicherheit ist. In der warmen Jahreszeit kommt es vor allem darauf an, dass der Zusatz für die Scheibenwaschanlage Insekten löst, die beim Einsatz der Scheibenwischer die Scheibe verschmieren und die Sicht verschlechtern können. Diese Aufgabe erfüllt der neue Sommerscheibenreiniger dank hochwirksamer Reinigungsformel mit Bravour. Das spart deutlich Reinigungsflüssigkeit und erhöht die Sicherheit.

Die Reinigungsformel sorgt in Sekunden für schlierenfreie, klare Sicht und entfernt auch Öl- sowie Silikonverschmutzungen. Für angenehme Atmosphäre im Autoinnenraum sorgt der erfrischende „Almsommer“-Duft, der bei jeder Betätigung der Scheibenwaschanlage die Sinne

Abverkaufsstarke Empfehlungen für die Fahrbahnpräsentation und den Shop: Gut aufgestellt sind Tankstellenprofis mit Sonax Favoriten wie dem „Insektenstar“, dem „Felgenbeast“ oder dem Scheibenreiniger „Almsommer“.



anspricht. Damit hebt sich das Produkt auch von „Preisbrechern“ dieser Kategorie ab, die oft durch einen stechenden und beißenden Geruch in Erinnerung bleiben.

Das Produkt ist wie alle SONAX-Scheibenreiniger lack- und kunststoffverträglich konzipiert. Auch matt lackierte und folierte Oberflächen sowie empfindliche Reparaturlacke werden zuverlässig geschont. Minderwertige Produkte, wie sie teilweise den Markt überschwemmen, können beispielsweise Spannungsrisse an den empfindlichen Scheinwerferstreuscheiben verursachen – so können Schäden entstehen, die hohe Kosten verursachen. Sonax Scheibenreiniger sind daher auch für hochwertige Laser-, Matrix-LED- sowie XENON-Scheinwerfer bestens geeignet. Die Rezeptur ist außerdem für den Einsatz mit neuen Wischertechnologien und Fächerdüsen erprobt und bestens geeignet.

GEGEN „LACKFRESSER“ SOLLTEN IHRE KUNDEN ETWAS TUN

Starten Sie jetzt durch mit Ihrer Präsentation der gefragtesten Pflegeprodukte des Sommers, zu denen neben Sommerscheibenreinigern und Felgenreinigern vor allem Insektenentferner zählen. Insektenverschmutzungen sehen eklig aus und schaden dem Autolack. Es handelt sich um organische „Lackfresser“, die vor allem unter Sonneneinstrahlung schwere Schäden am Lack verursachen. Je länger sie auf dem Lack haften, desto tiefer fressen sich die Rückstände in die Lackoberfläche. Unter dem Mikroskop sind bereits nach kurzer Zeit Krater und Risse zu sehen. Deshalb ist Lackpflege für Ihre Kunden nicht nur eine Frage der schönen Optik – sie ist unverzichtbar, um Schäden vorzubeugen und den Wert des Fahrzeugs zu erhalten. Die Lösung für Ihre Kunden ist ein wirksamer und materialschonender Spezialreiniger wie der Sonax Insektenstar. Er lässt sich optimal verteilen und entfaltet eine intensive Reinigungswirkung – dank seiner leicht dickflüssigen Konsistenz wirkt die Rezeptur auch gut an senkrechten Flächen.

Ein starker Umsatzträger ist nach wie vor das „Sonax Felgenbeast“: Der selbstbewusste Auftritt bringt seine starke Reinigungsleistung schon auf dem Etikett eindrucksvoll in der Kundenansprache zur Geltung. Bei „artgerechter Haltung“ sorgt das Produkt für „tierisch“ gut gepflegte Felgen und saubere Umsätze.



Hilfestellung Schritt für Schritt aus der Ferne. Die Digitalisierung macht's möglich: Die Werkstatt kann konkrete Hilfestellung aus der Ferne geben.

UNSERE LÖSUNGEN ZUR DIGITALEN TANKSTELLE

TEXT: TELEKOM DEUTSCHLAND GMBH

Digitalisierung für Ihre Tankstelle

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann kontaktieren Sie uns gern:

Christian Meyer

Telekom Deutschland GmbH

Key Account Manager

Überseering 2

22297 Hamburg

+49 171 2233128

c.meyer@telekom.de



Die Telekom ist seit vielen Jahren Partner der ServiCon und somit auch Partner für Mitglieder des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft). Gemeinsames Ziel ist es, bei Fragen rund um das Thema Digitalisierung zu unterstützen, passende Produkte zu identifizieren und natürlich auch Vergünstigungen zum Beispiel bei Mobilfunkanschlüssen anzubieten.

UNSERE WEBSITE FÜR IHRE VORTEILE

Auf unserer speziellen Mitgliederseite finden Sie attraktive Mobilfunktarife für Sie und Ihre Mitarbeiter/innen, hilfreiche Tools wie Digitalisierungschecks, Informationen zum 5G Ausbau, ausgewählte Webinare und vieles mehr. Mit dem QR-Code kommen Sie direkt zur Website.

Zur digitalen Tankstelle gehört für uns jedoch noch einiges mehr. Deshalb haben wir vier Themen kurz aufgegriffen, die den Betrieb einer Tankstelle vereinfachen können.

WIR SORGEN FÜR IHRE SICHTBARKEIT IM NETZ

Der Auftritt im Internet ist für viele Kunden ausschlaggebend. Deswegen sollten Sie als Tankstellenbetreiber eine ansprechende Webpräsenz haben und das positive Bild Ihrer Tankstelle auch online zeigen. Hier bieten wir Ihnen die Möglichkeit, dies stressfrei zu schaffen. Unsere Web-Profis erstellen und pflegen Ihre Webseite.

DIE ZUTRITTSAMPEL ALS EFFIZIENTE LÖSUNG

Doch der Wandel der Tankstelle findet nicht nur im Netz statt, sondern auch am eigenen Standort selbst. Durch die Pandemie muss der Schutz der Kunden und Mitarbeiter gewährleistet werden. Eine Maßnahme ist die Begrenzung der Kunden pro Quadratmeter, welche jedoch eine Zusatzbelastung für Ihre Mitarbeiter darstellt. Die Lösung dafür ist die intelligente Zutrittsampel. Sie kontrolliert und analysiert nachhaltig Kundenströme und maximale Belegungszahlen.

EIN KASSENSYSTEM - ALLE FUNKTIONEN

Um den Herausforderungen einer modernen Tankstelle gerecht zu werden, müssen die Kassensysteme diese Entwicklung mitgehen. Das Ziel ist, den Bezahlvorgang für Kunden und Mitarbeiter an Ihrer Tankstelle mit einer smarten, digitalen Kassenlösung angenehm zu gestalten. Das bietet das Kassensystem MagentaBusiness POS und liefert Hardware, Software und Service. Es kombiniert Zahlungssystem, Warenwirtschaft und alle wichtigen Funktionen Ihrer Buchhaltung.

DER AR FIELDADVISOR IM KFZ-AUSSENDIENST

Auch in Ihrer Werkstatt können digitale Lösungen Abläufe vereinfachen. Mit unserem AR FieldAdvisor können Sie eine nahtlose Interaktion zwischen Remote Experten und anzuleitenden Technikern am Fahrzeug ermöglichen. Machen Sie Ihr Smartphone zum ultimativen Tool für die Zusammenarbeit bei der Wartung am KFZ. Sie sparen Kosten und können die Servicequalität steigern. Knappe Personalressourcen werden effizienter eingesetzt.

ANZEIGE



ÜBERZEUGENDE KAFFEEQUALITÄT,
ZUVERLÄSSIG, EINFACH ZU BEDIENEN



WMF 1300 S: Für ein hochwertiges Kaffeeerlebnis auf robustem und überzeugendem Weg bietet sie eine große Auswahl an professionellen Kaffee- und Schokoladenspezialitäten. Die WMF 1300 S verfügt über eine Reihe neuer Funktionen, die für herausragende Zuverlässigkeit und Wartungsfreundlichkeit sorgen.

DESIGNED TO PERFORM

wmf.com



Die Portalwaschanlage Vega von Otto Christ wurde mit dem Red Dot Award: Product Design 2021 ausgezeichnet.



reddot winner 2021

Portalwaschanlage VEGA erhält Red Dot für hohe Designqualität

TEXT: OTTO CHRIST AG, WASH SYSTEMS

Die Otto Christ AG hat erfolgreich am Red Dot Award: Product Design 2021 teilgenommen. Für die Portalwaschanlage VEGA vergab die internationale Jury die Auszeichnung „Red Dot“, die für hohe Designqualität steht.

„Winning is the beginning“ – Wir freuen uns riesig und fühlen uns geehrt! Unsere VEGA holt ihn, den Red Dot Design Award 2021.

RED DOT-CEO PROF. DR. PETER ZEC ÜBER DIE SIEGER

„Die Sieger des Red Dot Award: Product Design 2021 haben mich in diesem Jahr in besonderem Maße beeindruckt. Die Gestaltung ihrer Produkte ist hervorragend – in Hinblick auf die Ästhetik und die Funktionalität. Sich in einem so starken Teilnehmerfeld zu behaupten und unsere Jury zu überzeugen, ist nicht einfach. Daher gratuliere ich den Preisträgern ganz herzlich zu ihrem Erfolg“, so Professor Dr. Peter Zec, Initiator und CEO von Red Dot.

EVALUIERUNGSPLATTFORM FÜR GUTES DESIGN

Der Red Dot Award: Product Design, der in seinen Ursprüngen seit 1955 besteht, zeichnet die besten Produkte eines jeden Jahres aus. „In search of good design and innovation“ – auf die Suche nach gut gestalteten

und innovativen Produkten begaben sich die rund 50 Juroren des Wettbewerbs auch 2021. Das internationale Expertengremium besteht aus Fachleuten unterschiedlichster Bereiche. Im Rahmen eines mehrtägigen Verfahrens haben sie die eingereichten Produkte eingehend geprüft. Bewertungskriterien, wie die formale Qualität, die Ergonomie und die Langlebigkeit dienen dabei als Orientierung.

DIE VEGA IN AUSSTELLUNGEN, ONLINE UND IM JAHRBUCH

Ab dem 21. Juni 2021 ist die VEGA in der Online-Ausstellung auf der Red Dot-Webseite zu sehen. An diesem Tag beginnt auch die Red Dot Design Week, während der die diesjährigen Preisträger und damit auch die Otto Christ AG mit dem Designstudio Phormolog OG digital gewürdigt werden.

Ab dem 22. Juni 2021 ist die VEGA ebenso in der Ausstellung „Design on Stage“ im Red Dot Design Museum Essen zu finden, die alle ausgezeichneten Produkte präsentiert. Zwischen aktuellen Gestaltungslösungen und historischer Industriearchitektur können Besucher dort die Qualität der Gestaltungen erleben. Das Red Dot Design Yearbook 2021/2022 erscheint im August. Die Publikation gibt einen umfassenden Überblick über den State of the Art sowie über Trends in der Produktgestaltung.

ÜBER DIE VEGA

Als konsequente Nachfolge der erfolgreichen C16X-Serie der Portalanlagengeneration (PRIMUS, GENIUS, VARIUS), wurde in Zusammenarbeit mit den Verantwortlichen für Vertrieb, Fertigung und Kundendienst, ein Pflichtenheft für die nächste Generation der Portalwaschanlagen definiert. Zeitgleich wurde das optische Erscheinungsbild – sozusagen die DNA – grundlegend neugestaltet und mit den Funktionen der Maschinen verschmolzen. Die neue Benutzeroberfläche und Software der Portalwaschanlage war bildlich gesprochen der „Ritterschlag“ der VEGA, welche nun neue Maßstäbe auf dem globalen Waschmarkt setzt.

WAS DIE VEGA FÜR DEN BETREIBER MACHT:

Niedriger Verbrauch und niedrige Instandhaltungskosten ermöglichen Waschanlagenbetreibern maximalen Ertrag mit der VEGA. Der Einsatz hochwertiger Materialien (wie Alunox) dient dem langfristigen Erhalt der Optik und Funktion unter schwierigen Umgebungsverhältnissen (Chemie, Kalk, Witterung, Schmutz).

Das markante Designelement „BLADE“ zur gezielten Kundenkommunikation bietet sich gleichzeitig als Einhausung der Hochdruck-Vorwaschaggregate. Sicherheitskomponenten wie Einfahrampen verbinden sich mit der Design-DNA durch das BLADE und vereinfachen so das Einfahren und Waschen für den Kunden.

Die VEGA erreicht durch ihre Technik anspruchsvollste Fahrzeugkonturen und damit maximale Wasch- und Trockenergebnisse, passt sich somit flexibel an unterschiedlichste Kundenbedürfnisse an und säubert bis ins Detail. Mit der MAXI-Flex Technik wird der schwierige Heckbereich mit Spoilern und abgerundeten Heckscheiben besser gewaschen. Durch einfach zugängliche Anordnung der Bauteile ist die VEGA für Kunden wartungsfreundlich gebaut.

WARUM DER ENDVERBRAUCHER LIEBER IN EINER VEGA WASCHEN WIRD:

Der Autowäscher wird begeistert durch das sichtbar optimierte Wasch-, Trocknungs- und Glanzergebnisse. Er wird durch eine einfache Bedienung mit dem Terminal TOUCH POS gerne zur Autowäsche angeleitet. Durch geringe Wartezeiten wird ein reibungsloses Fahrzeugwaschen Normalität. Die leise Trocknung lässt sichtbar Wasser weichen und wirkt durch die strömungsoptimierten, schwenkbaren Dachdüsen eindrucksvoll als Waschfinish. Der Endverbraucher sieht, was passiert – das fasziniert.

HABEN SIE EINEN DEFECTEN TANK ODER DOMSCHACHT?

DOPA® 6N



Doppelwandsanierung mit Vakuumüberwachung (Klasse 1).

DIBt-Zulassung | AbZ-59.13-347

EPOFLEX® Dom



Elastisches und chemisch beständiges Schachtsanierungssystem.

DIBt-Zulassung | AbZ-59.41-354

ANZEIGE



Ihre Spezialisten für Tank- und Domschachtsanierungen sowie Doppelrohrtechnologien

SICHER. SCHNELL. LANGLEBIG.

✉ info@drk32.de

☎ +49 7303 / 95 24 700

🌐 www.drk32.de



Robert Hein ist Experte für Führung und Kommunikation und arbeitet als Referent für die bft-Akademie. Auf das Thema „Social Media an Tankstellen“ legt er großen Wert.

Social Media für Tankstellen

Chancen und Risiken

TEXT: EFT / BIRGIT LIMBACH

Facebook, Twitter, TikTok, Instagram, Flickr, Snapchat, LinkedIn, Wikipedia – Social Media-Kanäle gibt es unzählige. Hier ist gerade einmal eine Handvoll von etlichen Hundert weltweit genannt. Der Primus ist sicherlich nach wie vor Facebook mit weltweit über 1,6 Billionen Nutzern. Allein in Deutschland nutzen Facebook laut statistischem Bundesamt (Erhebung aus 2018) über 34 Millionen. Inzwischen tatsächlich jedoch eher die Altersklasse 50+.

Ob am Smartphone, Tablet oder am PC. Schnell mal googelt, fix gepostet aber auch genauso flott einen Kommentar ins Netz gestellt. Gut oder böse, hilfreich oder grenzwertig. Wo Licht ist, ist auch Schatten, oder, um in der Web-Sprache zu bleiben, Fakenews sind ratzfatz abgesetzt und online verbreitet. Ungeprüft, dafür aber umso schneller von der Community geliked, geteilt und kommentiert.

TANKSTOP hat bei Robert Hein, Fachmann für Führung und Kommunikation, nachgefragt. Robert Hein ist unter anderem Referent an der bft-akademie zu den Themen „Social Media Basics“, „Social Media: Verkauf im Online-Raum“ und „Social Media: Erstellen von Videos für das Netz“. Social Media an Tankstellen, was sind Chancen, was sind Risiken?

DIE WELT IST NICHT ERST SEIT CORONA DIGITAL UNTERWEGS. LÄNGST HABEN VIELE TANKSTELLEN-, WASCHSTATION- UND WERKSTÄTTENBETREIBER EIGENE WEBSITES. WIE WICHTIG ERACHTEN SIE EINEN SOLCHEN „NETZAUFTRITT“ FÜR DIE BRANCHE?

Robert Hein: Mit Social Media-Auftritten erreichen Sie Aufmerksamkeit und können auf leichte Weise effektive Kundenbindung bewirken. Hierzu nutzen Sie die inter-



Social Media ist in aller Munde. Ob alt oder jung, irgendeinen Social-Media-Kanal bespielt inzwischen fast jeder User eines Smartphones, Tablets oder Computers.

aktive Kommunikation, also am besten im Dialog. Dafür ist Social Media sehr gut geeignet: Hier können Sie Ihre Angebote, Produkte und Dienstleistungen nicht nur präsentieren und bewerben, sondern mit Persönlichkeit direkt ansprechen und punkten.

Durch Social Media schaffen Sie nicht nur Transparenz und Glaubwürdigkeit, sondern vor allem auch eine Community, also eine Gemeinschaft, die durch diese Kommunikation Vertrauen entwickeln kann. Und dieses Vertrauen dient der Kundenbindung.

WELCHE KANÄLE SOLLTEN IHRER MEINUNG NACH BEDIENT WERDEN?

Robert Hein: Da gibt es Unterschiede: Eine Website agiert wie eine „Landingpage“ mit dauerhaften Informationen und Links zu den Social Media Accounts. Facebook ist sehr reichweitenstark, erreicht aber mittlerweile eher die Generation 50+ sowie zahlungskräftige Zielgruppen. Facebook ist eher dialogorientiert. Kritik ist hier „üblich“. Sie können Texte, Bilder und Videos posten.

Instagram ist ebenfalls reichweitenstark, erreicht die Generation 20 bis 60 und zahlungskräftige Zielgruppen. Instagram bietet ein „Wohlfühl-Ambiente“ durch viele Fotos oder Videos. Texte sind hier nachrangiger, Kritik ist fast unüblich.

TikTok ist ein reichweitenstarker Kanal für die Jüngeren (von zwölf bis 60). Hier geht es eher um dynamische und humorvolle Videos mit Musik unterlegt (bevorzugt „Hits“ der Zielgruppen) und weniger Text.

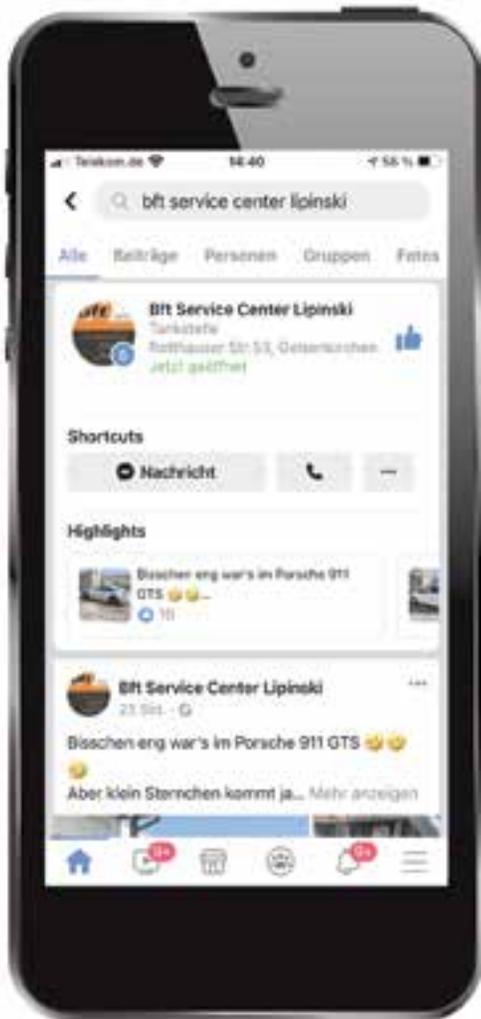
WAS SIND DIE BASICS, OHNE DIE EIN SOCIAL MEDIA-AUFTRITT ZUM SCHEITERN VERURTEILT IST BZW. DIE ER FÜR SEINEN ERFOLG BRAUCHT?

Robert Hein: Frequenz ist ein wichtiges Stichwort. Frequenz entsteht besonders durch eigene Posts und Re-Posts bzw. geteilte Posts. Dazu muss ich zunächst genügend Inhalte sammeln. Also Produkte, Dienstleistungen, Angebote etc. von meiner Station. Diese kann ich dann als „Staffel“ oder „Serie“ aufbereiten (vorproduzieren) und z.B. wöchentlich einen Post veröffentlichen. Ich empfehle immer, sich einmal pro Woche ein Zeitfenster zu blocken, in dem ich mich um diese Posts kümmern kann und im besten Fall die kleinen Filme mit dem Smartphone vorbereite. Professionell wird es, wenn die Reaktionen auf die Posts ausgewertet werden, zum Beispiel nach Uhrzeit, Klickrate, Kommentare etc.

Auch auf Social Media-Kanälen gilt: Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte: Weniger Text ist „mehr“ Information, die schon durch das Bild oder Video deutlich erkennbar wird.

ÖFFENTLICHE AUFTRITTE IM NETZ RUFEN AUCH IMMER MEHR WELTVERBESSERER IN FORM VON KRITIKERN AUF DEN PLAN. ENTWEDER WIRD DIREKT IN DEN AUFTRITT GEPOSTET ODER ÜBER DIVERSE FOREN LUFT ABGELASSEN. WAS EMPFEHLEN SIE, WENN TANKSTELLENUNTERNEHMER KRITISIERT ODER SCHLIMMER NOCH VERUNGGLIMPFT WERDEN? SCHWEIGEN ODER REAGIEREN?

Robert Hein: Ganz wichtig: Lassen Sie sich nichts gefallen. Reagieren Sie! Das heißt, jetzt ist sachliche und höfliche Kritik gefragt. Wertschätzen Sie den Kommentar höflich und beziehen Sie Stellung. Bieten Sie eine Lösung



Tankstellen, die ihre Kunden auch online bedienen wollen, haben fast alle einen Auftritt auf Facebook, Instagram & Co.

an, laden Sie beispielsweise den Kritiker (vielleicht auf eine Tasse Kaffee) in Ihre Station ein, um mit ihm „seine“ Kritik vor Ort zu erörtern. Auf keinen Fall sollten Sie sich online rechtfertigen und inhaltlich sowie verbal auf das Level des Kritikers begeben. Das gießt nur „Öl ins Feuer“.

Verunglimpfungen und Beleidigungen muss niemand akzeptieren. Eine gute Reaktion auf einen solchen Post ist zum Beispiel, sachlich zu antworten und dem Gegenüber klar zu machen, dass Sie auf eine solche Beleidigung keine Antwort geben werden.

WAS HALTEN SIE DAVON, WENN SOLCHE VERUNGIMPFUNGEN „EINFACH“ VOM EMPFÄNGER, ALSO VOM TANKSTELLENBETREIBER, GELÖSCHT WERDEN?

Robert Hein: Bei Drohungen oder gesetzwidrigen Inhalten sollten Sie diese im ersten Schritt melden, im zweiten Schritt blockieren und danach löschen. Der Accountbetreiber kann dann sogar den Account löschen. Aber wich-

tig: Wenn Sie einen Kommentar löschen, sollten Sie noch eine Begründung dazu liefern. Begründungen finden sich auch bei den jeweiligen Plattformen. Manchmal kann es auch hilfreich sein, einen eigenen Antwort-Post an den gelöschten Post zu setzen und die Begründung (nicht den Absender) für die Löschung zu nennen.

Wenn´s ganz schlimm kommt, weil ein „Mecker-Post“ noch viel mehr bewirkt, vielleicht sogar einen „Shitstorm“, kann die Kommentarfunktion vorübergehend ausgesetzt werden. Nach ein oder zwei Tagen starten Sie dann mit einem neuen Post auch die Kommentarfunktion wieder neu.

Manche Zeitgenossen sind im Netz unter falschem oder nicht erkennbarem Namen unterwegs. Fehlt ein solcher Klarnamen, kann ein hilfreicher „Pfeil im Köcher“ sein, den Kritiker aufzufordern, sich beispielsweise per Telefon zu melden. Meist nimmt das dem „Angreifer“ die Luft aus den Segeln.

WELCHES FAZIT KÖNNEN SIE ZIEHEN?

Robert Hein: Social Media-Kanäle lohnen sich für jeden, denn jeder hat an seiner Station etwas im Angebot: Heute zwei für eins, die Wäsche am Wochenende etc. Sie müssen nur darüber reden ...

**Ihre
Werbung
in Ihrer
Hand.**

PWM®



**DEINE DIGITALE
WERBEFLÄCHE**

by **PWM®**

PWM

MEHR ERFAHREN
www.doohit.de

The winner is ...

Ladenbauer verlost komplette Shop-Einrichtung zum Messepreis

TEXT: EFT / BIRGIT LIMBACH



Die Tankstelle der Firma Rakelbusch GmbH in Auhagen bekommt in Kürze ein brandneues Erscheinungsbild in Shop und Bistro.

Die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '21 musste Anfang Juni coronabedingt abgesagt werden. Aber die bereits im TANKSTOP Ausgabe 1/2021 anlässlich der Messe angekündigte Verlosung einer funkelneuen Shop-Einrichtung durch die Thiem Shop-Einrichtungen GmbH aus Hamburg

hat ordnungsgemäß stattgefunden. Der Gewinner steht nun fest: Es sind die Cousins Henning und Matthias Rakelbusch mit ihrer Station in Auhagen. TANKSTOP sprach mit Thomas Kirchhoff, Thiem-Geschäftsführer und Initiator der Idee:

TANKSTOP: HERR KIRCHHOFF, IHRE AKTION, EINE KOMPLETTE SHOP-EINRICHTUNG ZUM MESSEPREIS ANZUBIETEN, WAR BISHER EINMALIG IN DER BRANCHE. MIT DIESER IDEE SIND SIE ABSOLUT AUF DER ÜBERHOLSPUR GELANDET. ÜBER WIEVIEL EINSENDUNGEN KONNTEN SIE SICH FREUEN?

Thomas Kirchhoff: Kaum, dass das Magazin TANKSTOP veröffentlicht war, erhielten wir schon die ersten Zuschriften. Insgesamt haben sich 65 Tankstellenbetreiber um den neuen Shop beworben. Wir sind äußerst positiv überrascht, denn gerade in dieser Pandemiezeit will ein

solches Invest gut überlegt sein. Aber auch hier stellen wir positiv fest, dass die Branche beweglich ist und den Blick nach vorne richtet.

TANKSTOP: DAMIT AUCH ALLES MIT RECHTEN DINGEN ZUGING. WIE HABEN SIE DEN GEWINNER AUS DEN TEILNEHMERN AUSGEWÄHLT?

Thomas Kirchhoff: Fairness war uns dabei sehr wichtig. Wir haben tatsächlich jede Bewerbung ausgedruckt und einzeln in Kuverts verschlossen. Den glücklichen Gewinner hat unsere Kollegin aus der Buchhaltung gezogen. Es ist die Firma Rakelbusch GmbH aus Hagenburg. Allen anderen Teilnehmern haben wir unmittelbar nach der Ziehung schriftlich und auch im Nachgang fernmündlich für ihre Bewerbung gedankt. Wir hatten landauf, landab wirklich tolle Gespräche.

TANKSTOP: MIT MATTHIAS RAKELBUSCH SIND SIE INZWISCHEN SCHON IN DIE FINALE PLANUNG EINGESTIEGEN. ERZÄHLEN SIE EIN BISSCHEN ZU DEM NEUEN SHOP.

Thomas Kirchhoff: Die Firma Rakelbusch betreibt unter anderem fünf Tankstellen unter dem Namen Rakelbusch und sieben weitere unter der Firmierung Harting.

Die Station in Auhagen soll nun verschönert werden. Die Tankstelle liegt an einer Durchgangsstraße. Entsprechend der Gegend, der Kundschaft und der Bedürfnisse haben wir uns nach ausführlichen Beratungsgesprächen für ein relativ zeitloses Design entschieden. Bei den Farben werden eher dunklere Braun- und Grautöne überwiegen. Dazu kommt ein Holzdekor, da dem Unternehmer das Thema Nachhaltigkeit sehr wichtig ist. Die Wände werden mit Abbildungen aus der Region verziert. Mit dem gemeinsam entwickelten Designvorschlag haben wir in Optik und Kundenansprache eine langlebige Variante geschaffen. Der Verweilbereich ist an die Bedürfnisse vor Ort angepasst und wird mit einer

gemütlichen Sitzbank, Tisch und Barhockern ausgestattet sein. Der neue Shop wird umfangreich auf das Klientel in Auhagen abgestimmt werden. Unsere Planung befindet sich in der finalen Phase. Die Umsetzung ist bis Ende des Jahres geplant.

TANKSTOP: HERR KIRCHHOFF, VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH. DIE BRANCHE BRAUCHT MEHR SOLCH INNOVATIVER IDEEN. VIEL ERFOLG WEITERHIN.

ANZEIGEN

JETZT

Wohnmobilvermieter

WERDEN!

**CARAVAN
RENT ME**



- Einfache Abläufe
- großartige Entwicklungsmöglichkeiten
- moderne Investition
- Professionelle Betreuung

- Finanzierung
- Marketing
- Online Portal
- Software
- Support

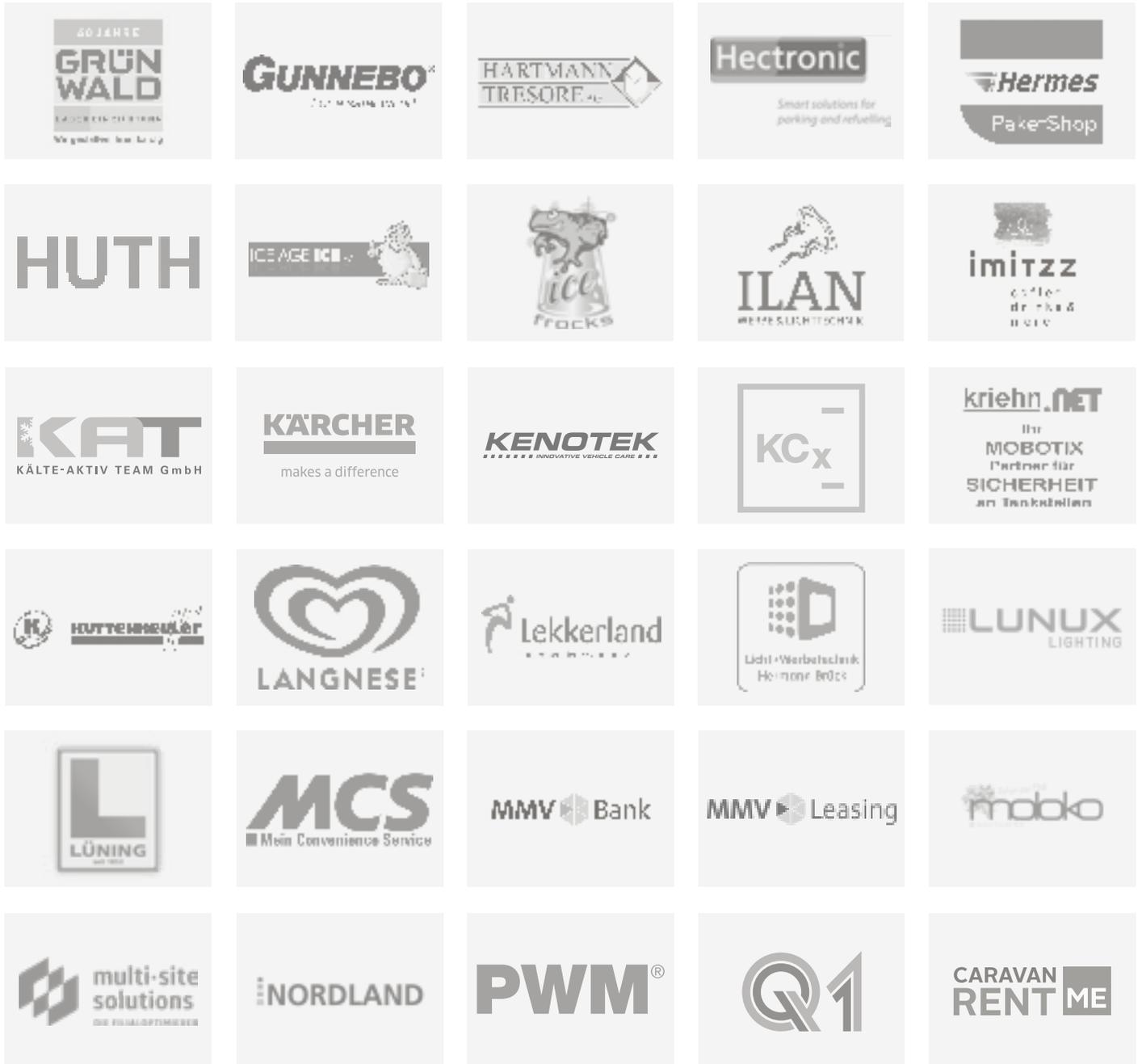
**Jetzt
Infomaterial
anfordern**



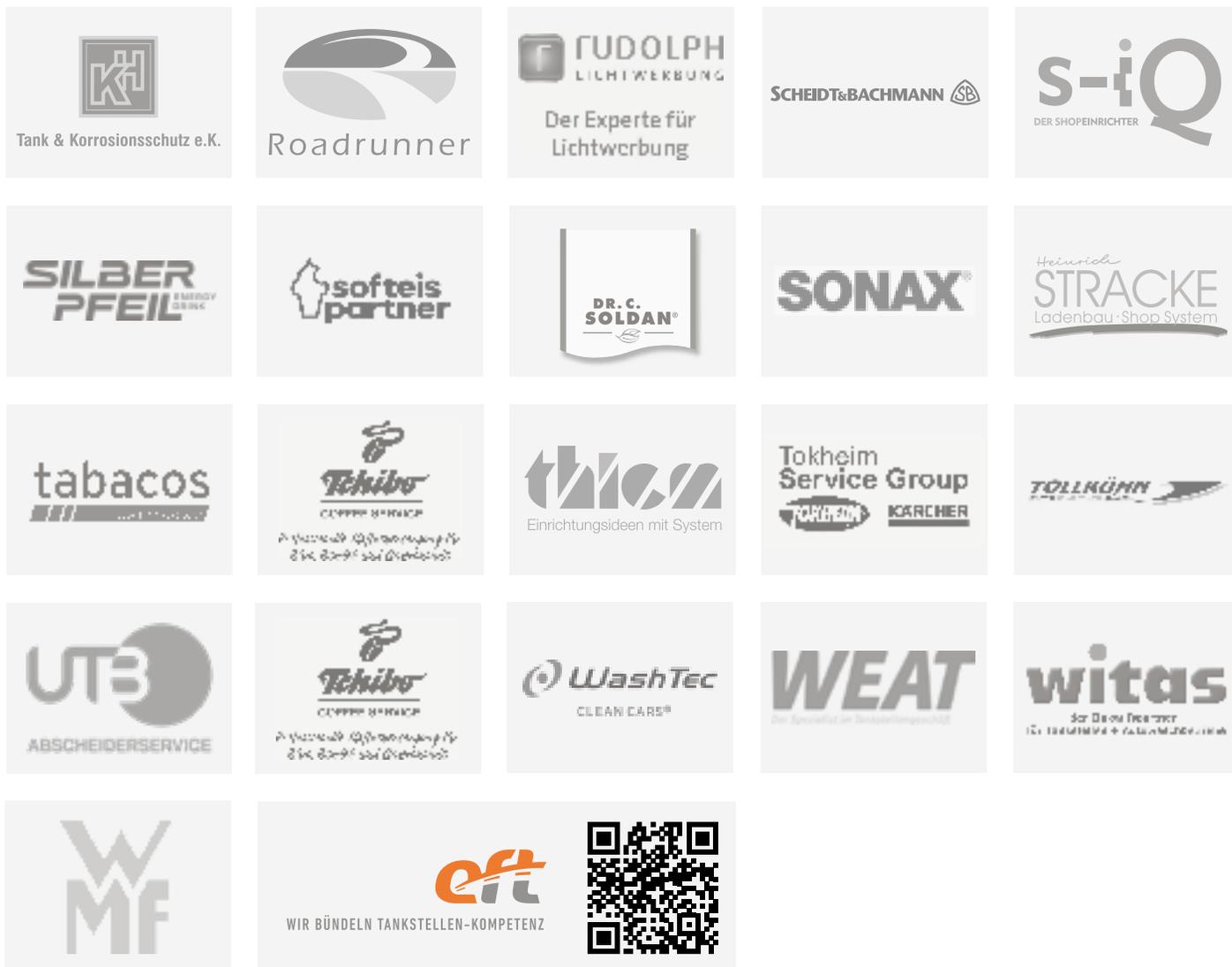
0800-40 222 44
www.caravan-rent.me/
 partner-werden
info@caravan-rent.me

Die eft-Empfehlungslieferanten – mehr dazu unter:





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



Steigen Sie jetzt ein!

Mein Lekkerland.

Volle
Transparenz
für Ihr Geschäft -
jederzeit und
überall!

Ihr Kundenportal
für alle digitalen
Services:

Anfragen & Reklamationen

Schicken Sie uns jederzeit eine Service-Anfrage und erfahren Sie immer den aktuellen Stand der Bearbeitung.

Lieferverfolgung

Verfolgen Sie den individuellen Status Ihrer Lieferungen und verwalten Sie Ihre persönlichen Benachrichtigungen bei Status-Updates.

Bestellungen

Sehen Sie hier den Status Ihrer Bestellungen der letzten 3 Monate und laden Sie die dazugehörigen Dokumente wie Lieferscheine und Rechnungen herunter.



Noch nicht angemeldet?
Registrieren Sie sich jetzt!
Mehr Informationen finden Sie auf
portal.lekkerland.de

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 Bereichen:

TANKBAU UND -WARTUNG

□ GEISLER GMBH

Die Geisler GmbH bietet seit 1960 die fachgerechte Montage, Sanierung und Wartung von Tankstellen und Tanklägern an. Der komplette tanktechnische und elektrotechnische Bereich umfasst auch die Preisanzeigen, Werbung, die Tankinhaltsanzeigen und die Sanierung von Abscheideranlagen. Seit 2019 befassen wir uns auch mit der Planung und Montage von E-Zapfsäulen.

www.geisler-unna.de

□ KH TANK- & KORROSIONSSCHUTZ E.K.

Spezialierter WHG-Fachbetrieb für Domschachtsanierungen. Unsere Highlights: Deutschlandweiter Erfassungsservice | Patentiertes & DIBt zugelassenes Kaltverschluss-Verfahren. Lläuft Antifrogenflüssigkeit aus Doppelwandigen Tanks, verschließen wir die Lecks dauerhaft mit Carbonfasertechnik. Nie wieder Korrosion in diesen Bereichen! Kaltverschluss auch an Gasführenden Rohrleitungen möglich. Spezialisiert auf drückendes Wasser im Schacht.

www.kh-tankschutz.de

□ PA PROPAN & AMMONIAK ANLAGEN GMBH

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

www.pa-salzgitter.de

TANKSTELLEN-MANAGEMENTSYSTEME

□ TOKHEIM SERVICE GMBH & CO. KG

Tokheim Service ist der innovative Partner der Mobilitätsbranche. Rund um Tanktechnik, Fahrzeugwaschtechnik, Elektromobilität & Zahlungssysteme bietet das Unternehmen maßgeschneiderte Lösungen mit hochwertigen Produkten und Dienstleistungen. Wir sind Teil der internationalen TSG Gruppe die zu den Marktführern bei der Projektentwicklung, der Implementierung und der technischen Betreuung von Anlagen gehört.

www.tsg-solutions.com/de

□ UNION TECHNIK GMBH & CO. KG

Die Union Technik ist seit über 40 Jahren einer der führenden Dienstleistungspartner im Bereich Tankstellenservice. • Spezialanbieter für Wartung und Instandhaltung von Tankstellentechnik • Sitz in Duisburg, 120 Mitarbeiter • Kernkompetenz in der schnellen und effizienten Abwicklung von Störmeldungen • Technisches Gebäudemanagement • Spezielle IT-Systeme zur Steuerung der Instandhaltung

www.u-t.de

□ HECTRONIC GMBH

Tankstellen-Management wie von selbst. Die 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. Die smarten Software-Lösungen ergänzen die bewährten Hardware-Komponenten und eröffnen neue Möglichkeiten hinsichtlich Wirtschaftlichkeit und Benutzerfreundlichkeit.

www.hectronic.com



Tank & Korrosionsschutz e.K.



□ MULTI-SITE-SOLUTIONS GMBH

Multi-Site-Solutions, die Filialoptimierer und Spezialisten in der Tankstellenorganisation mit intralean-s, der Tankstellen-Organisations-Software für ein effizienteres und erfolgreicher Tankstellengeschäft. Module unter anderem Aktives Anbieten, Schichtplanung, Zeitdatenerfassung und Abrechnung, Urlaubsplanung, Aufgaben- und Dokumentenverwaltung, Ereignismanagement, Sensorik, Digital Signage / Active Signage.

www.multi-site-solutions.de

□ SCHEIDT & BACHMANN GMBH

Scheidt & Bachmann hat die Entwicklung von der einfachen Tankstelle hin zum „Mobilitäts-Supermarkt“ mitgestaltet und oft Pionierarbeit geleistet. Heute bieten wir Ihnen mit SIQMA zentral gemanagte, Cloud-basierte Technologien, die perfekt auf die Kernaufgaben des Tankstellenmanagements zugeschnitten sind. SIQMA steht für intelligentes Tankstellenmanagement (S=Site, IQ=Intelligent, MA=Management).

www.scheidt-bachmann.de

□ WEAT ELECTRONIC DATENSERVICE GMBH

Größter Anbieter für ec-, Kredit- und Flottenkartenverarbeitung im Tankstellengeschäft mit über 5.000 Stationen. Abwicklung von Karten-, Nassdaten- und Preismanagement. Karten: girocard (ec), Maestro, VPay, Mastercard, Visa, Amex, Diners, Paypass, PayWave (kontaktlos), DKV, UTA, LOGPAY, Novofleet, Eurotraffic, Routex, Shell..., Loyaltycards, Ringkarten. Zählerstände, Peildaten, Wettbewerbsinfos, MTS (Preismelder), @web-Reporting, komfortables Pricingtool mit Wettbewerbsautomatik für die einzelne Tankstelle bis hin zu großen Tankstellennetzen.

www.weat.de

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



Roadrunner erhält Zulassung als Zahlungsdienstleister durch die BaFin

TEXT: ROADRUNNER SERVICE GMBH

Als erste Tankkarte hat das Roadrunner-System jetzt die Erlaubnis zur Erbringung von Zahlungsdiensten für das Akquisitionsgeschäft erhalten. Damit ist die Roadrunner Service GmbH berechtigt, entsprechende Lösungen zur Umsetzung der aktuellen Anforderungen aus der PSD2-Richtlinie anzubieten.

Wie das Unternehmen mitteilt, wurde die Erlaubnis für die Erbringung von Zahlungsdiensten für das Akquisitionsgeschäft per Ende April 2021 erteilt. Für die Geschäftsführer Ingo Meyer und Ralf Winkelmann ist die Zulassung als Zahlungsdienstleister ein wichtiges zusätzliches Unterscheidungsmerkmal für die leistungsstarke Roadrunner Tank- und Servicekarte.

FULL-SERVICE-ALTERNATIVE FÜR DEN TANKSTELLEN-MITTELSTAND

Über die Funktion der Roadrunner-Karte als Flottenkarte mit einheitlichem Produktangebot hinaus kann die Roadrunner Tank- und Servicekarte nun auch über die deutschen Grenzen hinaus etabliert und ausgebaut werden. Gleichzeitig kann das Tankkartenkonzept noch stärker auf den Bedarf einzelner Tankstellenbetreiber und Tankstellennetze zugeschnitten werden.

Mit der Lizenzierung als Zahlungsdienstleister hat die Roadrunner Tank- und Servicekarte ihre Position als Flottenkarte im Tankkartenmarkt gefestigt. Als echte Full-Service-Karte ist Roadrunner die Alternative zu

den noch weit verbreiteten Stationskarten und eigenen Tankkarten im Tankstellenmittelstand. Die individuelle Markenoptik wird durch Co-Branding auf die Roadrunner-Karte übertragen.

DIGITALES BEZAHLEN PER APP

Noch in diesem Jahr ergänzt die Roadrunner App mit Tankstellenfinder und digitaler Zahlungsfunktion die schon vorhandenen und integrierten Leistungsmerkmale der Tank- und Servicekarte: So ermöglicht couponline steuer- und sozialabgabenfreie Mitarbeiterzuschüsse auch gemäß der Neufassung des § 8 ESTG. Schwerlast- und Großflottenkunden profitieren mit cargoXL und fleetXL von speziellen Kartenlösungen ebenso wie vom Roadrunner Ad Blue Festpreis.

HINTERGRUND

Die konsequente Umsetzung der PSD2-Richtlinie erfordert eine Trennung der Zahlungsströme für Agenturgeschäft (Kraftstoffgeschäft) und Eigengeschäft (Shop-Waren, Dienstleistungen sowie ggf. Erdgas, Strom, LPG

etc.) auch im Tankkartengeschäft. Mit der Erlaubnis zur Erbringung von Zahlungsdiensten für das Akquisitionsgeschäft bietet die Roadrunner Service GmbH die Möglichkeit, Waren aus dem Eigengeschäft weiterhin uneingeschränkt über die Roadrunner Tank- und Servicekarte abrechnen und an Kunden verkaufen zu können.



ANZEIGEN

MMV  **Bank**

MMV  **Leasing**

Als Partner des Mittelstandes begleitet die MMV Leasing bereits seit 1963 Unternehmen bei der Realisierung ihrer Investitionsvorhaben. Waschtechnik und Tankstellenequipment bilden dabei besondere Schwerpunkte. Mit dieser Erfahrung und einem über Jahrzehnte gewachsenen bundesweiten Netzwerk sind wir langjähriger Partner zahlreicher Hersteller, Lieferanten und Investoren der Branche.

Kalkulieren sie jetzt ganz einfach online die passende Finanzierung speziell für Ihre Angebotskomponenten:

Clever rechnen mit MMVfinrate

Sie kalkulieren die passende Finanzierungslösung. Wir begleiten Sie persönlich bei der Realisierung.

Ihr Ansprechpartner

Frank Riedmüller

0711 72590-18

frank.riedmueller@mmv.de



www.mmv.de

Digital und doch persönlich

Virtueller Stammtisch des bft

TEXT: ANNIKA BEYER



*Entspannter Austausch zum Feierabend:
Die virtuellen bft-Abendtreffs stoßen bei
den Mitgliedern auf reges Interesse.*

Seit April 2021 organisiert der Bundesverband Freier Tankstellen (bft) mehrmals im Monat einen „digitalen Stammtisch“ rund um Themen, die die Branche aktuell bewegen. Die hohen Teilnehmerzahlen zeigen: Das Format kommt bei den Mitgliedern des bft sehr gut an.

Fast zwei Jahre ist es nun her, dass sich die Mitglieder des Bundesverbands Freier Tankstellen zuletzt anlässlich der Jahreshauptversammlung in Wiesbaden live

gesehen haben. Kein Zustand, fand Geschäftsführer Stephan Zieger, denn gerade ein Verband aus mittelständischen Unternehmern lebt von persönlichen Begegnungen. Da diese aber coronabedingt in absehbarer Zeit nicht möglich sind, ist die Idee für einen regelmäßigen Austausch im Digitalen entstanden: Der bft-Abendtreff war geboren. Los geht's immer nach Feierabend um 17:30 Uhr. Wer dabei einen Wein oder ein Bier genießen will, ist herzlich dazu eingeladen.

Jede Veranstaltung, zu der sich die Mitglieder über einen speziellen Einwahllink über Zoom zuschalten können, widmet sich einem Thema, das die Branche gerade besonders bewegt. „Wir laden dazu Referenten ein, die uns in Vorträgen inhaltlichen Input liefern und uns auf den aktuellen Stand von Entwicklungen bringen. Anschließend können die Teilnehmer Fragen stellen, von ihren Erfahrungen berichten und natürlich diskutieren“, erklärt Zieger das Konzept. Und es funktioniert: Je nach Thema wählten sich bisher zwischen 40 und fast 70 Mitglieder ein und nutzten die Möglichkeit des Austausches im Anschluss zu den Vorträgen rege.

EINIGE EINBLICKE IN SPANNENDE ABENDE

Auftakt machte das Thema „E-Mobilität an Tankstellen: Intelligente Konzepte für den Mittelstand“. Die einseitige Förderung dieser Antriebstechnik, die die Politik zuletzt noch weiter verstärkt hat, stößt naturgemäß bei den bft-Mitgliedern auf wenig Verständnis. Hinzu kommt, wie eine Umfrage unter den Mitgliedern zeigt, dass viele zwar gerne in Ladeinfrastruktur investieren würden, jedoch an äußeren Faktoren wie lange behördliche Bearbeitungszeiten und der Schwierigkeit, die benötigte Kilowatt-Leistung überhaupt erstmal zur Tankstelle zu bringen, scheitern. In welchen Fällen sich trotzdem die Installation einer Ladesäule lohnen kann und welche Erfahrung sie selbst bisher gesammelt haben, berichtete Sebastian Herkenhoff, Leiter Digitalgeschäft und Nachhaltige Energien bei Q1 in seinem Vortrag.

Gleich drei Referenten waren zu Gast beim bft-Abendtreff „Kundengerechte Zahlungssysteme im Einsatz an der Tankstelle – ein Überblick“. Roadrunner-Geschäftsführer Ingo Meyer konnte die frohe Botschaft verkünden, dass die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht dem Unternehmen just an diesem Tag die ZAG-Lizenz erteilt hatte. Außerdem berichtete Uwe Dziuk vom neuen Weat-Ökosystem Mobile Payment Hub, während Thomas Kempf von ThinxNet auf die Vorteile der pay@pump-Lösung ryd einging und gemeinsame Pläne zum Bezahlen im Shop mit MCS ankündigte.

Mit Trainer Robert Hein, der auch Kurse an der bft-Akademie gibt, hatte Zieger einen Experten für das Thema „Social Media im Einsatz an der Tankstelle und im Mineralölhandel“ eingeladen. In seinem Vortrag erklärte er, wie man eine Social-Media-Strategie für sein Unternehmen entwickelt und was es dabei zu beachten gilt. Im Anschluss zeigten Einzelbetreiberin Melanie Lipinski sowie Davina Nickel und Nicole Almis-Döpp von team energie, mit welchen Inhalten sie Facebook und Instagram für ihre Follower interessant machen.

Die nächsten spannenden Themen wie Cyberkriminalität an Tankstellen, das richtige Verhalten bei Raubüberfällen oder das erfolgreiche Waschgeschäft sind bereits in Planung.

ANZEIGEN

WIR SIND DIE SPEZIALISTEN FÜR DEN BARGELDLOSEN ZAHLUNGSVERKEHR AN TANKSTELLEN!

WEAT, innovative Zahlarten mit Karte, kontaktlos und per App. Neu: Der WEAT-Mobile Payment Hub

Der MPH standardisiert das Zahlen per App und ermöglicht somit sehr einfach App-Akzeptanzen: „Pay at the pump“ – aber auch im Shop.

Der MPH integriert dabei automatisch die App-Zahlströme in die vorhandenen Abrechnungssysteme und Reportings. Wir beraten Sie gerne.



ZAHLN PER APP MIT DEM WEAT-MPH



WEAT
Der Spezialist im Tankstellengeschäft

Der Nahversorger Tankstelle STOLZ

Analyse und Empfehlung vom Verband

TEXT: BERND FIEHÖFER; BILD: HARALD WILHELM



Vorher – nachher

Auch ein kleiner Shop von rund 50 Quadratmetern kann mit den entsprechenden Maßnahmen, neuen Kühlschränken, geschicktem Arrangement der Waren und freundlicher Fußbodenfarbe sowohl an Raum als auch an Optik gewinnen.

Die Peter Stolz GmbH – seit 95 Jahren kompetenter und leistungsstarker Partner im Agrar- und Mineralölhandel in der Vulkaneifel – betreibt eine Tankstelle als Agenturgeber an der Mosel und die bft Station STOLZ in der Gillenfelder Holzmaarstraße. Im Frühjahr 2021 ließen Firmeninhaber Egon Stolz und Geschäftsführer Walter Lorenz den Shop der bft-geflaggten Tankstelle nach Vorschlägen des erfahrenen Vertriebsleiters der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft.) Harald Wilhelm, modernisieren.

Gillenfeld heißt der staatlich anerkannte Erholungs-ort, eine Ortsgemeinde in Rheinland-Pfalz. An der Hauptverkehrsstraße des Unterzentrums verkauft die bft Tankstelle Stolz als konzernunabhängiges Unternehmen Markenkraftstoffe und Artikel aus einem

reichhaltigen Sortiment – gekühlte Getränke, Eis, Süßwaren und Lebensmittel, Tabakwaren, Zeitschriften und Hygieneartikel, Coffee-to-go, e-loading für mobile Telefone sowie Zubehör und Ersatzteile für Fahrzeuge. Eine moderne Portalwaschanlage vervollständigt den gebotenen Kundenservice.

PROFITTRÄGER-CHANCE

„Wir erzielten im Sommer vergangenen Jahres sehr gute Umsätze im Shop und sahen in dieser Situation durchaus die Chance, ihn als Profitträger auszubauen“, sagt Walter Lorenz. Denn lange Zeit blieb der Shop der Tankstelle so wie er war und war zweifelsfrei in die Jahre gekommen. „Aus dieser Situation entstand der Wunsch, den Shop zu modernisieren und das Sortiment an die aktuellen Gegebenheiten besser anzupassen.“

Egon Stolz (l.) führt das Unternehmen seit 60 Jahren in zweiter Generation. Er ist anerkannter Landhandelskaufmann und regional eng mit der Landwirtschaft verbunden. Rechts Geschäftsführer Walter Lorenz.

Die Akteure beschlossen, Ratschläge vom Fachmann einzuholen und nahmen als langjähriges bft-Mitglied Kontakt mit Vertriebsleiter Harald Wilhelm auf. Der Fachmann Wilhelm besuchte die Station in Gillenfeld, inspizierte die Gegebenheiten im Shop und sprach mit Egon Stolz und Walter Lorenz. Seiner Analyse folgte eine To-do Liste und eine fachmännische Vor-Ort-Beratung. „Daraufhin entschlossen wir uns, den Shop komplett zu renovieren.“ Dieser Entschluss bedeutete, den Fußboden, die Elektrik und Elektronik inklusive Steckdosen und Schaltschrank sowie Mobiliar und Leuchten zu erneuern. „Die große Herausforderung dabei war, alle Modernisierungsarbeiten bei laufendem Betrieb auszuführen. So gingen wir etappenweise vor, schafften mal das Eine auf die eine Seite, mal Anderes auf die andere Seite“, betont Lorenz und ergänzt: „Wir bauten Kasse und Regale um und erneuerten das Mobiliar teilweise. Im Eingangsbereich zum 50 Quadratmeter großen Shop steht nun auf der rechten Seite eine neue, knapp zweieinhalb Meter lange moderne Kühlmöbelwand und ein separates Ein-Meter-Kühlmodul. Dadurch konnten wir das Getränkeassortiment nicht nur optimieren, sondern deutlich erweitern.“

MEHR PLATZ IM ZENTRUM

Die Schichten des alten Fußbodens des nicht unterkellerten Shops wurden vollständig herausgenommen und von optisch sehr schönen Bodenfliesen mit beige Farbton ersetzt. Der Shop wirkt auch durch die neuen Lampen jetzt hell und freundlich. Er erscheint zudem deutlich größer, da die beiden Eistruhen aus der Mitte genommen und am Rand positioniert wurden. Das Presseartikelregal trägt nun auf einem Meter und auf sechs Böden Erzeugnisse, mehr als genug für den informativen Bedarf am Standort der Tankstelle. Lediglich der Kassensbereich und das Tabakwarenregal blieben unverändert. „Als wichtiger und hoher Umsatzbringer im Vergleich zur Shop-Größe wollten wir ihn mit seinem breiten Sortiment so belassen. Und da wir durch die Umstrukturie-



rung Verkaufsfläche in den Regalen dazubekamen, half unser Außerdienstmitarbeiter von MCS-Großhändler Cames mit einem durchdachten Belegungsplan.“

Die Kunden, Bewohner und Gewerbetreibenden aus der Region lobten das gelungene Umbauergebnis bereits sehr. „Auch wir als Eigentümer und Betreiber sind außerordentlich zufrieden, da bereits einen Monat später steigende Umsätze spürbar sind. Unsere Mitarbeiter sind es auch, da sich ihre Arbeitsbedingungen deutlich verbesserten. Und wenn die Touristen nach Corona wie früher wieder zu uns kommen, wird der Umsatz noch einmal deutlich zunehmen. Danke Harald Wilhelm.“

Die Peter Stolz GmbH ist Gründungsmitglied der Proland-Gruppe, der führenden Kooperation von unabhängigen Landhandelsunternehmen in Rheinland-Pfalz.

Gefragter denn je: Pflanzlicher Mix, weniger Zucker

Premium-Kaffee to-go mit pflanzlichen Drinks von Alpro

TEXT: ALPRO GMBH

Die deutschen Verbraucher werden immer bewusstere Konsumenten. Sie kaufen informierter ein und haben dabei sowohl ihr persönliches Wohlbefinden als auch Tierwohl und Umwelt im Blick. 56 % der Verbraucher achten beispielsweise meist darauf, wieviel Zucker in einem Produkt enthalten ist. 49 % haben schon mindestens einmal vegetarische oder vegane Alternativen zu tierischen Produkten gekauft. Genau an dieser Stelle kann man Kunden leicht abholen – auch und ganz besonders beim Kaffee, ihrem Lieblingsgetränk.

Kaffee ist und bleibt das Nr. 1 Getränk in Deutschland. Wer den Kunden hier beim Coffee-to-go eine Option bieten will, die 100% pflanzlich, intensiv im Geschmack und weniger süß zugleich ist, hat mit Alpro CAFFÈ die richtigen Produkte parat. Denn die Range kombiniert gelungen Single-Origin-Kaffees und pflanzliche Alpro Drinks zu zwei einzigartigen Geschmacksrichtungen:



+Karamell Soya vereint die Intensität äthiopischen Kaffees mit dem Alpro Sojadrink und einer lieblichen Karamellnote.

+Mandel unterstreicht die ausgeprägte Aromatik brasilianischen Kaffees mit der fein gerösteten Note des Alpro Mandeldrinks.

Dank Arabica-Kaffee und 30 % weniger Zucker können sich die feinen Kaffeearomen der Single-Origin-Kaffees voll entfalten. Diese Mischung sorgt nicht nur für hervorragenden Geschmack, sondern greift ebenso den Wunsch vieler Kunden nach weniger süßen und pflanzlichen Produkten auf. Dass die Kaffee-Mix-Getränke zudem noch fettarm sind, ist ein zusätzlicher Bonus.

Alexandra Stell, Brand Marketing Managerin Alpro DACH, macht deutlich: „CAFFÈ adressiert voll und ganz den aktuellen Verbrauchertrend. Wir sprechen mit dem Produkt gezielt die Schnittmenge aus Coffee-to-go-Konsumenten und dem stetig wachsenden Anteil der Käufer pflanzlicher Drinks und Milchalternativen an. Das sind in Deutschland 1,6 Millionen Haushalte.“

Insbesondere für Tankstellen und Convenience-Shops ist die trendige Alpro CAFFÈ Range im praktischen 235-ml-To-go-Becher ideal geeignet. Ein Griff ins Kühlregal genügt und schon ist der Kunde mit hochwertigem Kaffee auf rein pflanzlicher Basis und in konstanter Premium-Qualität versorgt. Das anspre-

chende Design mit farbigen Aludeckeln und einer deutlichen Farbcodierung am oberen Rand der Becher bietet hier zusätzlich eine bessere Unterscheidbarkeit der Sorten.



ANZEIGEN

BÄRO

Clean Air
Technologies

Licht wirkt.



AirCom Pro ist zu nutzen wie eine Leuchte, ist einfach zu installieren und fügt sich in jede Raumsituation ein.

Luftentkeimung mit UV-C

Die Erfahrungen mit SARS-CoV-2 werden unseren Umgang mit Luft- und Raumhygiene auf Dauer verändern. Denn die Infektionsgefahr entsteht dort vor allem durch Tröpfchen und Aerosole, die mit Viren, Bakterien oder anderen Erregern belastet sind. BÄRO UV-C-Luftentkeimung „Made in Germany“ trägt in hohem Maße zum Schutz vor einer Ansteckung bei.

Die außergewöhnlich wirksame Luftreinigung wurde durch das unabhängige Hygieneinstitut Biotec GmbH, Gütersloh, bestätigt.



Neue Ideen für den Shop

TEXT & BILD: LEKKERLAND



Gut sortiert, ist halb gewonnen – das gilt für Getränke ...

Lekkerland unterstützt Tankstellenbetreiber dabei, Shop und Sortiment kontinuierlich weiterzuentwickeln und Trends aufzugreifen – mit Erfolg, wie Rainer Legall von Jorczyk Energie berichtet.

Wer rastet, der rostet – das gilt auch für Tankstellen-Shops. Das hohe Tempo, mit dem Trends kommen und gehen und sich die Nachfrage der Kunden verändert, erlaubt keinen Stillstand. Zumal der Wettbewerb immer intensiver wird; längst erhalten Verbraucher beispielsweise auch bei Supermärkten, Discountern und Bäckereien Snacks und Getränke zum Mitnehmen. Wer mit seinem Tankstellen-Shop Erfolg haben will, muss die Konsumenten also immer wieder auf's neue für sich gewinnen. Und dabei spielen die richtigen Produkte und eine moderne Shop-Gestaltung eine zentrale Rolle.

Aber es ist nicht leicht, den Überblick zu behalten, was gerade bei Verbrauchern besonders angesagt ist. „Deshalb ist es hilfreich, dass unsere Erkenntnisse um das umfassende Know-how unseres Partners Lekkerland ergänzt werden“, sagt Rainer Legall vom Energieunternehmen Jorczyk Energie mit Hauptsitz im niedersächsischen Celle. Bei der Weiterentwicklung von Shop und Sortiment an den fünf Tankstellen des Unternehmens vertraut Jorczyk Energie auf die Kompetenz von Lekkerland. Die ist seit dem Zusammenschluss mit der REWE Group Anfang 2020 insbesondere mit Blick auf die Präferenzen und das Verhalten von Verbrauchern noch einmal deutlich gewachsen. Das zahlt sich für Lekkerland Kunden aus, wie Rainer Legall berichtet: „Entgegen dem Branchentrend verzeichnen wir beispielsweise bei Süßwaren seit Monaten Umsatzzuwächse.“



... ebenso wie für Süßwaren.

STANDORT, LOKALE UND REGIONALE BESONDERHEITEN WERDEN BERÜCKSICHTIGT

Ein wichtiger Baustein der Zusammenarbeit zwischen Lekkerland und Tankstellenunternehmen ist der Service der Shop-Optimierung, eine Art Fitnessstest für den Shop. Dabei analysieren Lekkerland Mitarbeiter die Ist-Situation und arbeiten konkrete Vorschläge aus, wie sich die Verkäufe optimieren lassen. Diese Empfehlungen beziehen sich sowohl auf die Gestaltung des Shops als auch auf das Sortiment.

Worauf Lekkerland bei der Shop-Optimierung achtet, erklärt Udo Berg, der diesen Service verantwortet: „Wenn Endverbraucher im Tankstellen-Shop ein Getränk kaufen wollen, dann möchten sie sich mit einem Blick im Regal orientieren können, also sehen: Dort finde ich Wasser, dort Säfte, dort Bier. Dabei helfen Ankerartikel, also bekannte Produkte wie Coca-Cola für Erfrischungsgetränke, Beck's für Bier oder Red Bull für Energy Drinks.“

Bei den Empfehlungen werden lokale und regionale Besonderheiten ebenso berücksichtigt wie das Wettbewerbsumfeld und die Erfahrungen und das Know-how der Tankstellenbetreiber. „Das geschieht im ständigen Dialog“, berichtet Rainer Legall über die Zusammenarbeit mit Lekkerland. Auch der Standort spielt eine wichtige Rolle. Im Fall von Jorczyk Energie hat eine Tankstelle aufgrund ihrer Größe und Lage eine Nahversorger-Funktion, während andere eher Pendler bedie-

nen. Für jeden Shop erstellt Lekkerland im Rahmen der Shop-Optimierung konkrete Verbesserungsvorschläge und passgenaue Planogramme, bei denen die Sortimente auf die vorhandenen Regale verteilt werden.

GEEIGNETE TANKSTELLEN KÖNNEN BAUSTEINE MIT REWE MARKEN ANBIETEN

Wenn der Shop-Betreiber mit dem Konzept einverstanden ist, wird sein Shop umgebaut. Das dauert, abhängig vom Änderungsbedarf, bis zu zwei Tage. Und der Umbau ist erst der Anfang: Zu den Leistungen der Shop-Optimierung gehört es, dass sich Lekkerland-Mitarbeiter und der Shop-Betreiber regelmäßig zusammensetzen, um zu analysieren, was gut funktioniert und wo vielleicht nachjustiert werden muss. Ziel ist schließlich der langfristige Erfolg des Shops.

Diesem Ziel dient auch eine Modul-Lösung von Lekkerland: Dabei können geeignete Tankstellen ihren Shop um Sortiments-Bausteine mit Eigenmarken von REWE und Lekkerland ergänzen. Zur Wahl stehen verschiedene Warengruppen, beispielweise Frühstück und Grundnahrungsmittel, gekühlte Getränke oder süße und salzige Snacks. „Die Bausteine und ihre Produkte sind ein echtes Zugpferd“, ist Rainer Legall von Jorczyk Energie überzeugt. An der „Nahversorger-Tankstelle“ des Unternehmens testet er seit Kurzem einige der Bausteine. Und bietet den Kunden damit etwas Neues, das die Tankstelle vom Wettbewerb abhebt. Rosten wird hier bestimmt nichts.

Mit Frische und Qualität zum Erfolg

Backwaren: Brezeln, Croissant und Brötchen die Topseller

INTERVIEW MIT STEFFEN GÖHRINGER, MARKETING DIRECTOR, ARYZTA DEUTSCHLAND



Steffen Göhringer ist Marketing Director von ARYZTA Deutschland.

WEBSHOP

Der neugestaltete Webshop von ARYZTA Food Solutions bietet eine 24/7-Bestellmöglichkeit: www.aryzta.de/webshop/.

Dort kann in Echtzeit die Verfügbarkeit eingesehen und Favoritenlisten für regelmäßig wiederkehrende Bestellungen erstellt werden.

WELCHE TRENDS BEOBACHTEN SIE BEI BROT- UND BACKWAREN UND WELCHE PRODUKTE SIND BESONDERS BELIEBT BEI DEN KUNDEN?

Der Kaffee to go am Morgen mit einer Brezel, der Snack zur Frühstücks- oder Mittagspause, manchmal auch der Kuchen am Nachmittag. Backwaren haben sich an der Tankstelle etabliert. Brezeln gehen immer. Besonders beliebt sind warme und kalte Snacks wie belegte Brötchen, Burger und Pizzazungen. Beim süßen Angebot greifen Kunden gerne zu gefüllten und ungefüllten Croissants, ein starkes Comeback haben offene Plunder wie unser Erdbeer-Rhabarber Plunder und der Plunder mit kanadischen Wildblaubeeren: ein locker-luftiger Teig mit sichtbarer Fruchtfüllung. Etabliert haben sich Donuts, Muffins und Co.

WIE KÖNNEN BETREIBER VON BACK-SHOPS AUF DAS GEÄNDERTE MOBILITÄTS- UND EINKAUFsverhalten SEIT DER CORONA-PANDEMIE REAGIEREN?

Am Wochenende ist die Tankstelle als Einkaufsmöglichkeit für Backwaren beim Konsumenten fest verankert. Dann freuen sich Kunden über ein Brötchensortiment, das mehr als das bekannte Weizenbrötchen bietet. Zur Differenzierung bieten sich beispielsweise unsere Kartoffelbrötchen in den Sorten hell, dunkel, Dinkel, Lauge und Karotte, unsere Focaccias natur und dunkel oder die Singlette mit Körnern an. Es gilt sich nun an Standorten mit einer Wohnumgebung als Nahversorger von frischen Backwaren zu etablieren, diese aber auch aktiv zu bewerben – vor allem in den sozialen Medien.

WAS SOLLTEN TANKSTELLENMITARBEITER BEI DER VOR- UND ZUBEREITUNG, WARENPRÄSENTATION UND BEIM VERKAUF VON BACKWAREN BEACHTEN, DAMIT TANKSTELLENKUNDEN GERNE KAUFEN?

Frische, Frische, Frische! Nichts ist erfolgreicher als der Duft nach frischgebackenen Backwaren. Deshalb empfehlen wir, immer wieder kleine Mengen nachzubacken – auch noch am Nachmittag. Häufig können verschiedene Produkte gemeinsam gebacken werden. Das spart Zeit und Kosten und reduziert Abschriften. Qualität, Qualität, Qualität ist unser zweites Mantra. Wer Umsatz mit Backwaren machen möchte, der muss diese besser produzieren und hochwertiger präsentieren als in den Backstationen im LEH. Deshalb bieten wir Back- und Belegtrainings für die Mitarbeiter vor Ort oder in unserer Bake off Academy an.



Die offene Form des ARYZTA Erdbeer-Rhabarber Plunders macht die üppige Füllung sichtbar und verführt zu Impulskäufen.



Die neue ARYZTA Zitronen-Frischkäse Tasche verpackt den Geschmack eines amerikanischen Käsekuchens in das feine, geflochtene Kleid eines dänischen Plunders.

Der feine Plunderteig der ARYZTA Pizzaschnecke Margherita ist mit fruchtigem Tomatenkonzentrat gefüllt und mit einer Käsezubereitung bestreut.

WIE KÖNNEN TANKSTELLENBETREIBER MIT IHREM BACKWARENANGEBOT NOCH ERFOLGREICHER SEIN?

Kaum eine Betriebsform hat eine derart vielfältige Zielgruppe wie eine Tankstelle. Daher ist ein breites Angebot aus Topsellern gefragt, das möglichst vielen Bedürfnissen entspricht. Ethno-Food wie unsere Börek Stange und Produkte für ernährungsbewusste Kunden wie der vegane Hot Dog oder unser Fitness-Dreieck setzen Akzente.

Viele Kunden tanken nur noch ein- oder zweimal im Monat. Deshalb muss der Kunde frisch gebackene Produkte in der Theke sehen und riechen, ist mit Zweitplatzierungen im Zugang zur Kasse für Impulskäufe zu verführen.





**IHR PARTNER, DER
VERKAUFSKRAFT
SCHAFFT.**



Die MCS-Verkaufsberater informieren jeden Tankstellenbetreiber individuell und vor Ort.

Shop-Lieferant auf Augenhöhe

Je komplexer die Anforderungen im Markt sind, umso wichtiger ist es, einen Ansprechpartner zu haben, der bei den Fragen des täglichen Geschäftes und der Ausrichtung des Shops zur Seite steht. Die MCS-Großhandlungen verfügen über diese Ansprechpartner. Die kompetenten Verkaufsberater stehen vor allem auch beratend zur Seite, wenn es darum geht, den Shop oder das Geschäft zu optimieren. Expertise und Kontinuität in der Kundenbeziehung ist gerade in der heutigen schnelllebigen Zeit eine wichtige Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Ebenso eine Beratung auf Augenhöhe.

Die erfahrenen Verkaufsberater der MCS-Großhandlungen unterstützen ihre Kunden fachkundig und zu-

verlässig bei ihren täglichen Belangen. Sie stellen ihnen die neuesten Produkte und Trends für ihren Shop vor, informieren über neue Konzepte und unterstützen auch darüber hinaus, wenn es beispielsweise um die Optimierung des Shops geht: Egal ob Süßwaren oder Getränke, Tabakwaren oder Snacks, E-Loading oder Aktionswesen: Die MCS-Verkaufsberater beraten Sie gerne.

Der regelmäßige persönliche Kontakt zum Kunden ist das Erfolgsrezept der MCS-Außendienst-Mannschaft: Vom Mittelstand für den Mittelstand!

Nehmen Sie gerne unter www.kunde.mcs.eu Kontakt zu uns auf, wir freuen uns auf ein Kennenlernen!

Vielfalt

Beratung » Vernetzung »
Weiterbildung » Veranstaltungen »
Interessenvertretung » ...

Der bft ist Ihre zentrale
Anlaufstelle bei allen
Fragen rund um Ihr
Tankstellengeschäft.



Kaffeegenuss und Service all inclusive

Tchibo2Go und SOCAR – zwei moderne Partner im österreichischen Tankstellenmarkt

TEXT: TCHIBO COFFEE SERVICE



SOCAR-Station Eggenberggürtel in Graz. Tchibo2Go-Module in Selbstbedienung – Entlastung für die Mitarbeiter und bester Tchibo Kaffeegenuss in Kombination.



Tchibo2Go-Station direkt in Verbindung mit Backware – optimal aufgestellt im Bereich Convenience-Konsum.

Frischer Kaffee, impulsstarke Qualitätsmarke, modernes Design: Mit der Auswahl von Tchibo2Go hat sich SOCAR für ein Angebot entschieden, das die Chance auf zusätzliche Umsatzerlöse im wachsenden Außer-Haus-Markt bietet. Dabei setzt SOCAR auf die hohe Qualität und auf zuverlässige Rundum-Serviceleistungen von Tchibo – von der Lieferung der Tchibo2Go-Station bis zur Wartung der Maschinen.

SOCAR ist die neue Qualitätsmarke für preisbewusste Kunden in Österreich. In Graz wurde Ende 2019 die erste Tankstelle in Österreich eröffnet und in den nächsten Jahren wird die SOCAR schrittweise die Tankstellenstandorte von A1 ersetzen. SOCAR setzt auf Qualitätstreibstoffe und hervorragenden Kundenservice zu attraktiven Preisen.

Da passt es, dass SOCAR sich für Tchibo2Go entschieden hat, für die Verbindung von hochwertigem Kaffeegenuss mit zeitgemäßem Design. Das Heißgetränkensystem ist komplett ausgestattet, die Laufzeit flexibel, der Betriebsaufwand minimal. Den Verkaufspreis bestimmt der Tankstellenbetreiber selbstverständlich selbst, abgerechnet wird der erzielte Verbrauch pro Tasse – ohne eigene Investitionskosten. Zusätzliche Cross-Selling-Module sorgen für umsatzfördernde Impulskäufe. Durch Gestellung der kompletten Ausstattung ist das Konzept für den Tankstellenbetreiber investitionsfrei. Abgerechnet wird auf Tassenpreisbasis.

Dieses klare Angebot hat auch SOCAR überzeugt. „Tchibo als starke Marke für besten Kaffeegenuss passt per-

fect zu unserem Konzept. Gerade im SB-Bereich ist eine bekannte Marke essenziell, die beste Kaffequalität verkörpert, um Tassenanzahlen zu erreichen und Mehrverkäufe zu generieren“, sagt Philipp Turneretscher, Head of Marketing, Shop- & Category.

„Gerade bei hochfrequentierten Stationen ist es wichtig, unsere Mitarbeiter zu entlasten. Hierfür bietet Tchibo das richtige SB-Modul an. Durch die Möbel, welche modular erhältlich sind, ist eine Integration in unser Ladenbaukonzept besonders hilfreich. Das Möbel passt perfekt in den Shop und unterstützt dabei den Convenience-Konsum.“

Die Tchibo2Go Kaffeebar ist in verschiedenen Größen erhältlich. Die hohe Variante mit 240 Zentimeter Höhe gibt es in 125 Zentimeter Breite oder als schmale Variante mit nur 73 Zentimeter Breite. Die niedrige Kaffeebar misst eine Höhe von 160 Zentimetern. Damit passt sich Tchibo2Go jedem Standort an.

Ein überzeugendes Konzept speziell im Tankstellenumfeld. Weitere Informationen finden Sie unter www.tchibo2go.de.

Im März dieses Jahres ist auch der erste SOCAR Standort mit NFC-Modul an den Start gegangen und die Kunden können selbst entscheiden, ob sie weiterhin mit Münzen oder bargeldlos bezahlen. „Unsere Kunden haben dies sehr gut angenommen und wir werden nun auch weitere Standorte mit den NFC-Modulen ausstatten“, sagt Philipp Turneretscher weiter.



Erstes Startup bezieht Q1 Hafencampus

Q1 Energie AG bietet Coworking-Space und Startup-Inkubator im Osnabrücker Hafen

Junge Gründer, Startups, Projektteams und gereifte Unternehmen vereint in einem innovativen Coworking-Space: Der Q1 Hafencampus bietet ein Netzwerk, Ideen und Raum in der Unternehmenszentrale des Osnabrücker Energieversorgers. agriportance. bezieht als erstes Startup das attraktive Arbeitsumfeld.

Nachdem der Hauptsitz der Q1 Energie AG vor gut drei Jahren um einen modernen Neubau ergänzt und anschließend umfassende Umbauarbeiten im Bestandsbau vorgenommen wurden, nutzt das Osnabrücker Unternehmen die neu geschaffene Fläche kreativ. Neben dem Coworking-Space, in dem einzelne Schreibtische oder ganze Büros flexibel angemietet werden können, bietet Q1 verschiedene Startup-Programme als maßgeschneiderte Unterstützung für Startups unterschiedlichster Entwicklungsstufen. Das Kickstarter-Programm fördert Individuen und Teams mit Gründermentalität bei der Verwirklichung einer innovativen Geschäftsidee, während das Accelerator-Programm bei ausgereiften Geschäftsideen ansetzt. Marktreife und bereits an den Start gegangene Startups unterstützt Q1 im Rahmen des Inkubator-Programms bei einem kontinuierlichen und nachhaltigen Wachstum.

„Projekte und Ideen aus den Geschäftsbereichen Energie, Mobilität, Handel, Food und Digitales werden gezielt gefördert und erhalten im Q1 Hafencampus eine Heimat. Auf diese Weise wollen wir interessanten Geschäftsmodellen zur Reife verhelfen“, erklärt Q1 Vorstand Frederick Beckmann, der bereits selbst Startup-Luft schnupperte. Von dem Know-how und dem umfassenden Netzwerk des Energieversorgers mit bald 125-jähriger Familiengeschichte profitieren junge Entrepreneurere der Branche. Gemeinschaftlich will Beckmann eine innovative Zukunft des Marktes gestalten und die regionale Wirtschaft bekräftigen.

Mit agriportance. ist in der vergangenen Woche das erste Startup eingezogen. Das junge Unternehmen durchläuft für zwölf Monate das Q1 Accelerator Programm. agriportance. hat es sich zum Ziel gesetzt, die Produzenten und Abnehmer nachhaltig produzierter Kraftstoffe miteinander zu vernetzen. Dreh- und Angelpunkt der Aktivitäten sind zunächst alle Derivate aus Biomethan.

Gemeinsam mehr erreichen: v.l.n.r. (hintere Reihe) Sebastian Herkenhoff, Martin Hoffschroer und Frederick Beckmann stehen jungen Gründern wie Thorsten Rohling und Henning Dicks (rechts im Bild) als Mentoren zur Seite.

Martin Hoffschroer steht den zwei agriportance. Gründern als Mentor zur Seite und begleitet das Startup im kommenden Jahr. „Von der Zusammenarbeit mit agriportance. versprechen wir uns, Initiativen im Bereich alternativer Kraftstoffe voranzutreiben. Erste gemeinsame Aktivitäten werden wir in den Feldern der THG-Quoten und Bio-LNG entfalten“, erklärt der Leiter der Bereiche Einkauf & Tanklager und Nachhaltige Energien.

Weitere Informationen zum Q1 Hafencampus unter hafencampus.q1.eu.

DIE Q1 ENERGIE AG

Q1 ist ein konzernunabhängiges Energieunternehmen des deutschen Mittelstands. Wir versorgen unsere Kunden sowohl unterwegs an bundesweit über 200 Tankstellen als auch zu Hause und im Betrieb mit transparenten und fairen QStrom- und QGas-Tarifen zuverlässig mit Energie und Mobilität. Unser breites Schmierstoffsortiment überzeugt für Pkw und Industrie. Mit unseren innovativen Energielösungen zu E-Mobilität, LNG und Photovoltaik tragen wir zu einer nachhaltigen Gestaltung zukunftsfähiger Mobilität bei. Erstklassiger Service und ein motiviertes Team füllen das Markenversprechen ‚Qualität zuerst‘ mit Leben.

ANZEIGEN

Partner für die Pole-Position



Direkt kostenloses Erstgespräch
für individuelle Beratung nutzen:
Tel. 0 23 02/3 98 48-0

Qualifizierte Tankstellen-Netzentwicklung für die Mineralölbranche

Profitieren Sie von unseren exzellenten Kontakten und unserer langjähriger Erfahrung im Tankstellengeschäft: Wir finden und vermitteln die passenden Pächter, Partner und Nachfolger – und organisieren für Sie dabei die gesamte Abwicklung. Fair, kompetent und verlässlich: Starten Sie mit CONTAX Concept durch!

Ihr Ansprechpartner für mehr Informationen:

CONTAX Concept GmbH
Salinger Feld 57 · 58454 Witten
info@contax-concept.de · Tel.: 0 23 02/3 98 48-0
www.contax-concept.de

Unsere Leistungen – Ihr Vorsprung im Wettbewerb:

- > Bundesweite Suche und Vermittlung von Tankstellen-Pächtern, -Partnern und -Nachfolgern
- > Umfangreiche Datenbank und eigenes Web-Portal www.tankstellen-portal.de
- > Komplett-Service von Bewerbung bis Vertragsabschluss
- > Zusatzleistungen wie Stations-Potenzialanalyse, Seminare, Weiterbildungen und Business-Coaching

contax
CONCEPT



Zuverlässig und einfach

Software-Lösung für Tankstellen

TEXT: ANNIKA BEYER; BILD: [M] SFIO CRACHO/ADOBESTOCK, EURODATA

Die Softwarelösung edtime von eurodata unterstützt Tankstellenunternehmer bei allen Themen rund um das Personal – von der Einsatzplanung über die Arbeitszeiterfassung bis hin zur Integration in die Lohnabrechnung.

Mindestlohngesetz, Kurzarbeitergeld, DSGVO, Sozialversicherungspflicht, Dokumentationspflicht – die Liste von Vorschriften und Gesetzen, die Unternehmer beim Thema Personal beachten müssen, könnte an dieser Stelle beliebig fortgeführt werden. Was tun, um da noch den Überblick zu behalten und alle Vorgaben korrekt einzuhalten? Immer vor dem Hintergrund, dass Fehler richtig teuer werden, wenn plötzlich Vertreter von Zoll, Finanzamt oder von der Bundesagentur für Arbeit in der Station stehen.

Sicherheit für den Bereich Personal bietet die webbasierte Softwarelösung edtime von eurodata, dank der die Betreiber mit einem geringen Aufwand ihre Mitarbeiter verwalten sowie deren Arbeitszeiten planen und erfassen können. Dabei legen sie so viele Standorte oder Gruppen an, wie es für ihr Unternehmen passt. Auf Knopfdruck zeigt das System alle hinterlegten Teammitglieder mit den tagesaktuellen Informationen – das gilt auch für Urlaubstage oder das Zeitkonto.

MOBILE STEPELUHR ZUR WAHL

Die Erfassung der Arbeitszeiten geht dabei denkbar einfach: Der Mitarbeiter loggt sich zu Arbeitsbeginn und -ende entweder selbst in einer PIN-geschützten App auf dem Smartphone, Tablet oder PC ein, wo er zusätzlich seine geplanten Schichten einsehen kann. Oder der Unternehmer entscheidet sich für die passive Zeiterfassung, bei der der Mitarbeiter die Arbeitszeit, wie in der Dienstplanung vorgesehen, zum Arbeitsende lediglich bestätigt. Natürlich ist eine Korrektur möglich. Beide Erfassungswege führen zur sicheren Arbeitszeitdokumentation.

Mit mehr als fünf Jahren Erfahrung im Tankstellen-Business bildet das System alle Konstellationen für Pausen und Arbeitsunterbrechungen genauso zuverlässig ab, wie es auch im Bereich Planung kaum Anwenderwünsche offenlässt. Die Zeitdaten lassen sich ohne Medienbruch und Übertragungsfehler automatisch in das System des Steuerberaters einspielen, wenn er die Lohnsoftware edlohn von eurodata verwendet.



Von der Smartphone-App bis zur Desktop-Anwendung – edtime verbindet Personal und Unternehmer online von der Mitarbeiterinsatzplanung bis zur Arbeitszeiterfassung.

Doch mit der reinen Arbeitszeiterfassung und der Weiterleitung an die Lohnabrechnung ist der Funktionsumfang von edtime noch lange nicht erschöpft. Neben einem Unternehmer-Cockpit mit Tagesstatus sind jede Menge weiterer Informationen übersichtlich gegliedert: Krankheits- oder Resturlaubstage, Abwesenheiten wegen Fortbildungen, Geburtstage, bald auslaufende Verträge und zu wenig gebuchte Stunden. Daraus lassen sich vielfältige Auswertungen gestalten, um unternehmerische Entscheidungen vorzubereiten.

Betreiber können edtime mit edpep von eurodata ergänzen. Mit dem Einsatzplanungssystem lassen sich einfach per Drag and Drop Schichtpläne erstellen. Vorgaben und Einschränkungen aus dem Arbeitsvertrag sowie gesetzliche Bestimmungen bleiben im Blick, sodass Fehler in der Planung sofort erkennbar sind. Workflows für Schichttausch und Abruf von Verfügbarkeiten unterstützen die schnelle Reaktion bei der Planung.

Alle Dokumente sind mindestlohngesetzkonform und können vom Unternehmer im Falle einer Zollkontrolle mit nur einem Klick bereitgestellt werden. Zudem liegen alle Dokumente in dem ISO/IEC 27001 zertifizierten Hochleistungsrechenzentrum in Saarbrücken und

können jederzeit im edtime Archiv eingesehen werden, wo sie so lange abgelegt sind, wie es der Gesetzgeber vorschreibt. So kann der Tankstellenbetreiber sorgenfrei der nächsten Kontrolle durch den Staat entgegenblicken. Sorgenfrei ist auch der Start mit edtime. Die persönliche Betreuung durch die Systemberatung holt neue Anwender von Anfang an mit einem großen Erfahrungsschatz aus der Branche an Bord.

VORTEILE AUF EINEN BLICK

- + Zuverlässige und sichere Arbeitszeitdokumentation
- + Orts- und zeitunabhängige Erfassung (webbasiert)
- + Geringer Verwaltungsaufwand
- + Mehrere Stempelmedien zur Wahl
- + Workflow für Urlaubsanträge
- + Intuitive Planungswerkzeuge
- + Automatisierte Mitarbeiterinformation bei Planänderungen
- + Optimierte Datenübergabe zur Lohnabrechnung
- + Hohe Datensicherheit

Der Autor und Raststättenfan Florian Werner.

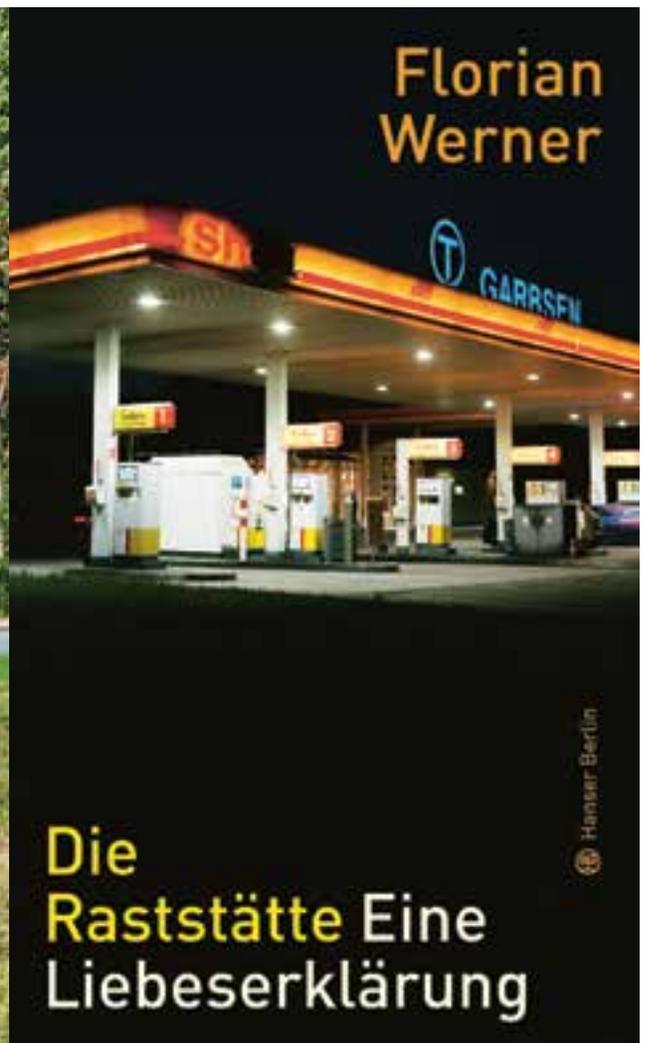


Buchvorstellung

Die Raststätte - Eine Liebeserklärung

BILD: CHRISTIAN WERNER / DIE RASTSTÄTTE (HANSER BERLIN)

Auf 192 Seiten gibt Autor Florian Werner Raststätten
eine flammende Liebeserklärung.



Die deutschen Raststätten haben mehr Besucher als der Kölner Dom, das Brandenburger Tor und das Oktoberfest zusammen. Gerade für eine Autofahrernation wie der unseren sind sie die wichtigsten Bauwerke überhaupt.

Florian Werner nimmt diese ungeliebten Orte unter die Lupe. Er spricht mit Lastwagenfahrern, Flaschensammellern und Autobahnpolizisten. Er trifft einen Raststättenbetreiber, der den Lärm der Autobahn liebt, er lernt von einem Botaniker, wie man sich von den Pflanzen am Parkplatzrand ernährt, und er entwickelt eine kleine Philosophie der Sanifair-Toilette. Das Ergebnis ist eine liebevolle, komische und sehr persönliche Hommage an einen Ort, der weitaus faszinierender und vielschichtiger ist als sein Ruf.

Florian Werner, 1971 in Berlin geboren, schreibt erzählende Sachbücher und Prosa, lehrt an verschiedenen Hochschulen und arbeitet für den Hörfunk. Seine Werke, darunter *Die Kuh. Leben, Werk und Wirkung*, wurden in zahlreiche Sprachen übersetzt und mehrfach ausgezeichnet. Zuletzt veröffentlichte er *Der Weg des geringsten Widerstands* sowie, zusammen mit seiner Frau Svenja Flaßpöhler, *Zur Welt kommen*. Elternschaft als philosophisches Abenteuer. Er lebt mit seiner Familie in Berlin.

Das Buch „Die Raststätte – Eine Liebeserklärung“ ist im Februar erschienen im Verlag Hanser Berlin, 192 Seiten gebunden, ISBN 978-3-446-26794-7

Sind Sie im roten Bereich?

Bewerten Sie Ihre Tankstellen-Sicherheit aus Behördensicht

TEXT: EDMUND BRÜCK

Mit nachstehenden Fragen können Sie die Arbeitssicherheit an Tankstellen aus Behördensicht bewerten. Mit dieser (Selbst-)Bewertung können Sie einschätzen, ob Sie nach einer Betriebsbesichtigung mit einem Bußgeld (Ordnungswidrigkeit) von Ihrer Behörde rechnen können oder nach einem Unfall eventuell haftungsrechtliche Folgen befürchten müssen.

Die staatlichen Arbeitsschutzbehörden betrachten Ihre Tankstelle(n) als „Organisationsgebilde“. Die Ursachenprüfung endet also nicht beim Fehlverhalten eines Arbeitnehmers, denn allzu häufig finden sich Fehler in der Delegationskette, in der Bereitstellung von Informationen oder die Zuständigkeiten und Abläufe sind unklar. Die formale Prüfung und die stichprobenartige Überprüfung der Umsetzung von organisatorischen Regelungen erfolgen nach dem Ampelsystem u. a. anhand folgender Fragen:

- + Sind die Aufgabenbereiche und Kompetenzen von Führungskräften und Personal im Arbeitsschutz konkret und umfassend festgelegt? Erfolgte die Übertragung von Arbeitgeberpflichten schriftlich im Sinne des § 13 (2) ArbSchG?
- + Wurden die Gefährdungsbeurteilungen (u. a. für die Verwendung der Tankstellentechnik) durchgeführt? Sind die Zuständigkeit und Vorgehensweise klar geregelt?
- + Überwachen der Arbeitgeber oder dessen Vertreter systematisch und regelmäßig die sichere Funktion der Tanktechnik und Einhaltung der Arbeitsschutzpflichten?
- + Sind die sicherheitstechnische und betriebsärztliche Betreuung sichergestellt?

- + Erfolgen Erst-Unterweisung und Fortbildung im Arbeitsschutz regelmäßig für alle Beschäftigten durchgängig?
- + Werden arbeitsplatz- oder aufgabenbezogene Unterweisungen gezielt und systematisch durchgeführt?
- + Sind die Zuständigkeiten für Erste Hilfe und sonstige Notfallmaßnahmen allen Beschäftigten bekannt und klar geregelt?
- + Informieren sich die Unternehmensleitung oder deren Vertreter aktiv über die Arbeitssicherheit? Wird den Beschäftigten ermöglicht, Verbesserungen vorzuschlagen und nachzukommen?

LAUTET IHRE ANTWORT AUF EINE FRAGE

- + „JA“, sind Sie im grünen Bereich.
- + „Nicht immer“, „selten“ oder „eigentlich nicht“, sind Sie im gelben Bereich.
- + „NEIN“, sind Sie im roten Bereich.

GELB heißt, dass Sie baldigst nachbessern sollten. ROT bedeutet, dass Sie diese Arbeitgeberpflicht dringend erfüllen sollten. Wenn Sie nicht nachweisen können, dass die Beschäftigten und Kunden ausreichend vor den Gefahren einer Tankstelle geschützt sind, müssen Sie mit einem Bußgeld rechnen und können im Sinne der Bestimmungen für Arbeitssicherheit an einem Unfall mitschuldig sein.

Mehr zu diesen Fragen, der Einstufung und der Vorgehensweise der Behörden steht im LV 54 „Grundsätze der behördlichen Systemkontrolle“ – zum Downloaden im Beitrag mit obigem Titel im Newsticker* (unter www.forum-tankstellen.de). Dazu geben wir Ihnen auch Tipps, mit welchen Vordrucken Sie schnell und einfach Ihre o. g. Pflichten erfüllen und nachweisen können.

FAZIT:

Wer seiner gesetzlichen Fürsorgepflicht ordentlich nachkommt, kann dies auch nachweisen. Wer nichts nachweisen kann, geht ein unnötiges Risiko ein, das mit Vordrucken und wenig Aufwand vermieden werden kann. Mehr dazu im Newsticker*.

*Newsticker auf www.forum-tankstellen.de
-> Aktuelles -> News
„Sind Sie im roten Bereich?“

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

MANCHE SIND GROß,
ANDERE SIND GRÖßER.

MCS IST DER
SHOPLIEFERANT
AUF AUGENHÖHE!

MCS
■ MEIN CONVENIENCE SERVICE

**MCS - Marketing und
Convenience-Shop System GmbH**

Tel.: +49 781 616 -716
mail@mcs.eu | www.kunde.mcs.eu

Der Tankwart informiert

Der tägliche Tipp für Ihre Kunden

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



TIPP 1:

SOMMERZEIT IST EISZEIT

Endlich scheint die Sonne. Die Nachfrage nach gekühlten Getränken und köstlichem Eis aus der Truhe steigt jetzt rasant an. Sind Ihre Kühlschränke und Eistruhen gut gefüllt? Haben Sie ausreichend Hinweisschilder für die frische Ware aufgestellt? Sprechen Sie Ihren Kunden beim Kassiervorgang auf ein leckeres Eis am Stil einfach an. Sie werden staunen, wie viele – ob groß oder klein – jetzt zugreifen.



TIPP 2:

WUSCH ... DA LIEGT DER KUNDE FLACH AUF DEM BODEN

Wussten Sie eigentlich, dass Sie für Stürze, die sich beispielsweise in Ihrem Shop oder Bistro ereignen, verantwortlich sind? Klären Sie mit Ihrem Versicherungsberater, ob Sie ausreichenden Schutz an Ihrer Station haben. Sinnvoll kann eine Betriebshaftpflichtversicherung sein ebenso wie eine Geschäftsinhaltsversicherung oder auch ein Gewerbeschutz. Informationen dazu erteilen die eft-Partner. Nähere Informationen dazu finden Sie hier: www.eft-service.de/partner/category/9/11805

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

Zwischenstopp

... ist eine attraktive Verlosungsaktion der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft). Hierin stellen wir Ihnen je Ausgabe des TANKSTOP ein Produkt aus dem eft-Onlineshop vor – von Berufsbekleidung bis Hissflaggen, 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: redaktion-tankstop@eft-service.de.

EINSENDESCHLUSS IST DER 13.07.2021, 12 UHR

Heute: Insektenschwamm, mittelharte Ausführung, 20 Stück

Weitere Verbrauchsmaterialien für Ihre Station finden Sie hier: www.eft-service.de/shop/reinigungszubehoer/65



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.

ANZEIGEN

KURZ ODER LANG?

AUF EINER WELLE VON 380 NM BIS 750 NM GESTALTEN WIR MIT IHNEN DIE ZUKUNFT IHRER TANKSTELLE.

Ölwagen für Forecourt

- » Raum für 75 Ölfaschen
- » 3 Regalebene
- » Farbfolie, Firmenlabel +
Scannerschiene
individualisierbar

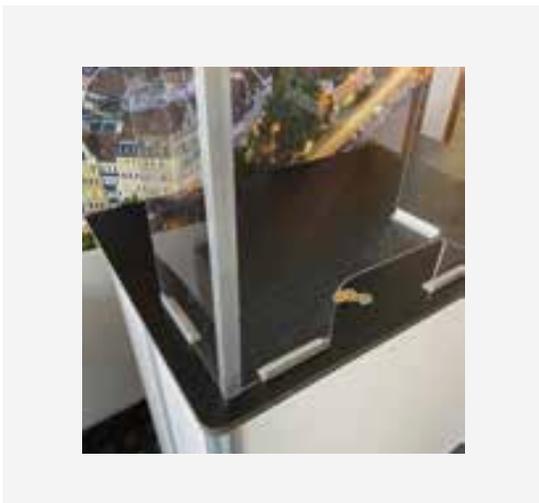


eft einkaufsgesellschaft
freier tankstellen

eft-service.de/shop

Onlineshop

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



Hygieneschutz - Aufsatz für Verkaufstresen

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Produkt: Aufsatz für Verkaufstresen an Kassen
und im Bistro

Material: Acryl

Maß 1: B 500 mm x H 1.000 mm x T 200 mm

Maß 2: B 600 mm x H 1.000 mm x T 200 mm

Maß 3: B 900 mm x H 1.000 mm x T 200 mm

Preis: ab € 89,00

Art.-Nr.: 10010050 / 10010060 / 10010090



Spender für Handschutzbeutel

RUBRIK: HYGIENE / CORONA

Produkt: Spender für Handschutzbeutel

Material: rostfreier Edelstahl, gebürstet

Maße: B 21,5 cm x H 12 cm x T 10 cm

Preis: € 37,90

Art.-Nr.: 10322

Aktion im Mai & Juni 2021



Fahrtenbuch & Tankgutscheine

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Produkt 1: Fahrtenbuch in bft-Design oder neutral; DIN A 6; für 12 Monate, ohne Jahreszahl

VE: 50 Stck.

Preis: € 16,62

Produkt 2: Tankgutschein, Geschenkgutschein in bft-Design für den Tankstelleneinkauf

VE: 100 Stck.

Preis: € 19,95

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

Ankündigung für Juli & August 2021



Covid Antigen-Schnelltest

RUBRIK: WERBUNG

Produkt: NASOCHECKcomfort SARS-CoV-2 Antigen Schnelltest mit Sonderzulassung des BfArM als Liantest zur Eigenanwendung

VE: 20 Kartons (mit je fünf Tests/Karton) oder 76 Kartons (mit je fünf Tests/Karton)

Preis a: 20 Kartons € 289

Preis b: 76 Kartons € 984,20



Ad-Blue Kanister

RUBRIK: FAHRZEUGZUBEHÖR / ZUBEHÖR

Produkt 1: F144 x 5 Liter Kanister

Preis: € 499

Produkt 2: 60 x 10 Liter Kanister

Preis: € 309

Landesarbeitsgericht Düsseldorf:

Anhusten im Corona-Zeitalter ist Kündigungsgrund

TEXT: BFT/STEPHAN ZIEGER



Jetzt hat es die Corona-Pandemie auch in die juristischen Schlagzeilen gebracht. Vor dem Landesarbeitsgericht Düsseldorf (LAG Düsseldorf vom 27.04.2021 – Az. 3 Sa 646/20) wurde der Fall eines Mannes verhandelt, dem vorgeworfen wurde, einen Kollegen vorsätzlich und ohne jegliche Barriere aus einem Abstand von einer halben bis maximal einer Armlänge angehustet zu haben. In dem anschließenden Wortwechsel soll er dann geäußert haben, er hoffe, dass der Kollege Corona bekomme. Ob der hustende Arbeitnehmer tatsächlich Corona habe, war nicht bekannt.

Im Verfahren bestritt der Kläger den Vorfall. Er habe aufgrund eines Hustenreizes plötzlich husten müssen. Er habe sämtliche Abstandsregeln eingehalten und lediglich geäußert, der Kollege möge „chillen, er würde schon kein Corona bekommen“.

Der Arbeitgeber glaubte dem angehusteten Kollegen und sprach ohne weitere Vorwarnung eine fristlose Kündigung aus. Die sofortige Kündigung begründete er damit, dass der Kläger sich mehrfach ablehnend gegenüber Corona-Schutzmaßnahmen geäußert habe und danach auch gehandelt habe.

Vorab, der Kündigungsschutzklage wurde stattgegeben. Der Sachverhalt war nicht eindeutig klärbar. Da der Arbeitgeber für die Kündigungsgründe beweispflichtig war, musste er diese auch unzweifelhaft vortragen. Ungenauigkeiten und Lücken bei der Beweisführung für die Kündigungsgründe fallen dem Arbeitgeber zur Last. Da das einzige, was feststand die Missachtung von Abstandsregeln waren, konnte ein Urteil auch nur darüber ergehen. Die Verletzung der Abstandsregeln hätten mit einer Abmahnung ausreichend sanktioniert werden können. Eine fristlose Kündigung konnten sie nicht rechtfertigen.

Das Landesarbeitsgericht hat aber trotzdem weitere Ausführungen gemacht und verdeutlicht, dass es einen derartigen Vorfall sehr wohl für entsprechend sanktionierbar gehalten habe. Den mahnenden Finger des Arbeitsgerichtes muss man für andere Fälle ernst nehmen. Das Landesarbeitsgericht erklärt wörtlich, das bewusste Anhusten eines Kollegen aus nächster Nähe mit der Äußerung, man wünsche, dass der Kollege Corona bekomme, verletze nach Auffassung der Richter des Landesarbeitsgerichtes in erheblicher Weise die dem Arbeitsverhältnis innewohnende Rücksichtnahmepflicht gegenüber Kollegen. Wenn der Arbeitnehmer dann noch deutlich mache, sich nicht an Arbeitsschutzvorschriften halten zu wollen, könne man eine fristlose Kündigung auch ohne Abmahnung aussprechen.

Die Lehre für andere Arbeitgeber aus dem entschiedenen Fall: Leichterem Verstößen muss zwingend eine Abmahnung vorausgehen, wenn man aus verhaltensbedingten Gründen kündigen will. Erst wenn ein Arbeitnehmer sich dann trotzdem hartnäckig weigert, Regeln zu befolgen, kann gekündigt werden.

Eine Lehre auch, die Sachverhaltsaufklärung und -übermittlung sollte hieb- und stichfest sein. Nachteile bei der Beweisführung fallen dem Arbeitgeber zur Last. Bei lückenloser Sachverhaltsermittlung und -darstellung hätte es im vorliegenden Falle für eine fristlose Kündigung gereicht.

Weitere hilfreiche Rechtstipps rund um
Ihre Station finden Sie hier:
www.bft.de/aktuelles/rechtstipps

JEDES FÜNFTTE AUTO FÄHRT MIT ZU WENIG ÖL.

RESERVE FÜR IHRE KUNDEN. TURBO FÜR IHREN UMSATZ.



Millionen Autofahrer sind ohne Ölreserve unterwegs. Darum bietet Castrol jetzt Ihren Kunden das Nachfüllöl-Sortiment für maximale Leistung und optimalen Schutz. Gleichzeitig geht Ihr Umsatz auf die Überholspur.

Bestellen Sie jetzt das Castrol Tankstellen-Produktsortiment!



IT'S MORE THAN JUST OIL. IT'S LIQUID ENGINEERING.

www.castrol.de/tankstelle



Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht.

Lösen Sie das Kreuzworträtsel und gewinnen Sie einen attraktiven Preis.

Unter allen Einsendungen wird ein Gewinner gezogen.

Teilnehmen können ausschließlich Abonnenten des Magazins TANKSTOP.

Senden Sie das Lösungswort per E-Mail an die Redaktion des TANKSTOP:

redaktion-tankstop@eft-service.de

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

Einsendeschluss ist der 14.07.2021

Das Lösungswort des letzten

Rätsels lautete:

Digitale Loesungen

```
■ ■ ■ T U ■ A ■ ■ ■ ■ ■ S ■ ■ ■ T ■ ■ ■ D ■
O B H U T ■ G E M U E T ■ B A N G K O K
W A N N E ■ R ■ I N S E R A T ■ R ■ L O
■ C ■ D ■ B A P T I S T ■ R ■ H A U E R
■ K O R S A R T ■ B ■ I D E A L ■ R ■
H E R A ■ U ■ S A V A N N E ■ D ■ B I T
■ ■ K ■ A D L I G E R ■ N ■ P E S E T A
■ B A N D E ■ E ■ N ■ V E G A S ■ L ■ B
P E N ■ I ■ F L A U S E N ■ U ■ N A S E
■ E ■ A G G A E U S ■ S ■ F L U E G E L
■ I D E E ■ M ■ X ■ W U H R E ■ S ■ N L
■ L ■ X ■ P O S I T I V ■ I ■ S T A K E
A E B T ■ I S S I N ■ E ■ G E S T A D E ■
K N I E ■ A ■ E ■ A S S E S ■ E ■ L ■ Z
■ ■ E ■ P L A C E B O ■ R ■ E ■ I N E H E
■ T R I U M P H ■ B ■ S A E N G E R ■ I N
R A E ■ D ■ U ■ J E E P S ■ T ■ B ■ G I
■ G ■ K E H R A U S ■ A ■ G G E F E C H T
■ A Z A L E E ■ X ■ B R U N N E N ■ L ■
■ L ■ N ■ R ■ J E S U S ■ O ■ R ■ R I O
W O H N W A G E N ■ D A E M M S T O F F
■ G L E I T E N ■ G E M U E S E ■ M E T
```



Unser aktueller Gewinn

VOLLE KRAFT VORAUSS: SAMSUNG GALAXY A12

Neues Galaxy Smartphone mit langlebigem Akku, großem HD+-Display und leistungsstarken Kameras. Die Hauptkamera des Galaxy A12 mit 48 MP kann persönliche Lieblingsmomente hochauflösend festhalten. Die 2 MP-Makrokamera für detailreiche Nahaufnahmen und die 2 MP-Tiefenschärfekamera beider Modelle bringt vielfältige Möglichkeiten mit, sich fotografisch auszuprobieren. Das Galaxy A12 bietet außerdem eine 5 MP-Ultra-Weitwinkelkamera, mit der sich besonders Landschaften kunstvoll aufnehmen lassen.

WAS SIE JETZT NOCH TUN MÜSSEN?

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

Staat in Südamerika	▼	▼	Berg-ein-schnitt	▼	Löwen-pfote	brasil. Groß-stadt (Kw.)	Männer-name	Jagd-gewehr	▼	▼	Atem-organ der Fische	▼	englisch: Chef	süd-deutsch: Haus-flur	Schnee-hütte der Eskimos	▼	kaltes Dessert	enthalt-samer Mensch	▼
nicht angenehm	▶				5		▼						extra, speziell	▶		16			
Informationen			Beiname Dantes	▶					11				Tiroler Kurort	▼	Tier-höhle			Signal-gerät	▼
▶						Pas-sions-spielort in Tirol		Feuer-land-indianer			Verlust	▶					6		
Abk.: nach Abzug	▶		Roman von Jane Austen	▼			Geld-schein				Bilder-rätsel			Berg-bach				elektr. Informations-einheit	▶
▶								Angehöriger eines Landfahrervolks			Wolle der Angora-ziege	▼				14			franz. Departement-hptst.
antikes Ruder-kriegs-schiff	schweiz. Rad-profi	antiker Name von Troja		Bild von da Vinci („Mona ...“)	▶					Speise-saal für Studenten					Schnalle			ein weiches Metall	8
tropisches Rinden-gewürz	▶				Teil schotti-scher Namen		Jacke mit Kapuze			langes Abend-kleid		1		biblische Figur		Rücken-stütze am Sitz			
Arbeits-anzug (ugs.)	▶	10								Tempel-stadt auf Honshu (Japan)			Vorname der Gardner	▶				nieder-ländisch: eins	
erleichtert			orienta-lisches Bade-haus	▼						Jäger-rucksack					heutiger Name des antiken Thyrus				Wahl-übung beim Sport
▶	3									eine Spitzen-klöppel-technik			Frauen-name	des-gleichen				Mode-gymnastik	▼
▶					Gefäng-nis (ugs.)			Fla-schen-pfropfen							hell tönend, schrill			Ende, Schluss	
männl. Bluts-ver-wandter	Autor von Spott-schriften	leichter Pferde-zaum		tropische Baum-wolle	▶					Sänger der 60er (Paul)			Golf am Roten Meer		süßer Brot-aufstrich				Anode, Kathode
Lehre vom Gleich-gewicht	▶					9		Malaien-dolch	asiati-sche Kampf-sportart							von Sinnen			
▶					spani-sch: ja		Kranken-haus							12	abfälli-g: Diener (Mz.)			Winter-futter	nicht stark belasten
Magen-ausgang			Augen-krankheit	▶					Schiffs-belader	Feuer-werks-körper									7
bevor			Traum-strand a. Mallor-ca (Es ...)	▼			russi-sches Bauern-haus					Beweis-stück			Ort am Inn			berline-risch: ich	
▶					große Eile					Frauen-name	ein Ver-kehrs-zeichen					Verlust aller Rechte im MA.			
▶					13		an der Oberflä-che von etwas	franz. Welt-geistlicher					lang-schwän-ziger Papagei				Vorname des Autors Follet	englisch: oder	
Deko-ration		Abk.: id est (latein.)		Welt ohne menschl. Eingriff	▶					4		Ex-Frau von Prinz Charles (Lady...) †		chem. Zeichen für Ru-thenium			Licht-spiel-haus		15
Zahl-wort	▶					ehem. österr. Währung (Abk.)		ein Wasser-vogel							2			Männer-kurz-name	
erklären-de Ver-teidigung	▶															priester-liches Gebet			

Lösung:

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

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.

Gewusst wann!

Termine Schulungen Weiterbildungen

18. - 19.09.2021

Utz-Hausmesse
Mehrzweckhalle
88437 Maselheim

14. - 18.09.2021

Automechanika Frankfurt
Messe Frankfurt

5. - 6.10.2021

bft-Jahreshauptversammlung
Hotel Maritim proArte
10117 Berlin

19. - 20.03.2022

Hausmesse Utz GmbH
Ort wird noch bekanntgegeben

17. - 18.09.2022

Hausmesse Utz GmbH
Ort wird noch bekanntgegeben

IMPRESSUM

JAHRGANG 9

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

LAYOUT UND SATZ

KOPFSTROM GMBH, BONN

WWW.KOPFSTROM.DE

DRUCK

BONIFATIUS, PADERBORN

WWW.BONIFATIUS.DE

ANZEIGENPREISLISTE

PREISLISTE II / MEDIADATEN 2021

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.



Comes with a smile



CLUBMASTER
The soul of fine cigars



ARNOLD ANDRÉ

Zu bestellen beim Tabakwaren-Großhändler, beim Arnold André Repräsentanten oder unter 0 52 23 / 163 111.

*Am Strand
im Sommer –
das ist Spitze
mit einer Limo
gegen Hitze.*



frei und fair – Ihre freie Tankstelle