

TANKSTOP – das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 04-2025 | Jahrgang 13 | kostenfrei | ZKZ 83988

Produkte aus der Heimat

Regionale Stärken zeigen

Lekkerland: Kaffee

Gefragt sind Qualität und SB **Rechtstipp**

Abmahnung oder nicht?









Shopgeschäft

Hier ist kein Sommerloch in Sicht

Die Messe in Essen ist inzwischen fast abgearbeitet und wir hörten von zahlreichen Tankstellenbetreibern, die sich in den zwei Tagen intensiv informieren konnten und so kurz darauf in neue Produkte und Dienstleistungen an ihren Stationen investierten. Jetzt geht es augenscheinlich etwas ruhiger zu; es ist Hochsommerzeit und das innerdeutsche mediale Sommerloch wird gestopft durch den Ferienstreit der Bundesländer. 14 von ihnen beteiligen sich an einem rotierenden System und wechseln sich mit dem Ferienbeginn ab, nur BW - zu Kompromissen bereit - und der Freistaat beharren auf das ungeschriebene Gesetz, als Letzter in die Sommerferien gehen zu können. "Wir zahlen den meisten Länderfinanzausgleich, jetzt wollen uns andere Länder auch noch vorschreiben, wann wir Ferien machen sollen. Das lassen wir nicht zu"! - sagt MP Markus Söder lapidar puuuhhh!

Um erst überhaupt kein Sommerloch aufkommen zu lassen, haben wir uns wieder einmal in der freien Tankstellenszene umgesehen, um praktische Beispiele ausfindig zu machen, die vielleicht Anregungen für Betreiberkollegen sein können, wie sie sich vom Wettbewerb der Flottenkarten- und Kundenbindungssystemstationen der größeren Mineralölgesellschaften abheben können. Fündig geworden sind wir diesmal in der Rhön

im beschaulichen Oberleichtersbach, wo der Eigentümer der Tankstelle Hartmann, Karlheinz Schüßler, ein Hauptaugenmerk auf regionale Produkte im Shop legt. Unfassbar, wie viel Eier vom benachbarten Naturlandhof, Wurstwaren vom Metzger des Ortes, Kuchen von der Konditorei nebenan er neben dem normalen Tankund Shopgeschäft verkaufen kann. Und da ist noch längst nicht alles aufgezählt; Leidenschaft und erst einmal offen sein für Neues, aus diesen Eigenschaften entsteht dann oft der wirtschaftliche Erfolg.

Lesen Sie diese wirklich sehr interessante Titelstory neben all den neuen Informationen unserer Empfehlungslieferanten. Dabei wünsche ich Ihnen viel Spaß und vor allem Anregungen für Ihr Geschäft. Und kommen Sie weiterhin prima durch den Sommer.



Inhalt



08 → Titelthema
Frischer geht es kaum. Das Anbieten von Produkten, welche in der Region der Tankstelle angebaut und geerntet werden, ist nicht nur besonders nachhaltig, sondern bietet auch unzählige Ideen, um besser als der unmittelbare Wettbewerb zu sein und zu bleiben. Der TANKSTOP Redakteur Bernd Fiehöfer hat sich das Thema regionale Produkte an Tankstellen genauer angeschaut.



Löwenkind
Wenn einem Kind auf der Rückbank plötzlich
übel wird, sind viele Eltern nicht darauf vorbereitet und suchen
unterwegs nach schneller Hilfe. Es beginnt ein Wettlauf gegen
Zeit und Nerven. Die Stimmung kippt und aus Vorfreude wird
Stress. Tankstellen sind dabei oft die erste Anlaufstelle: ein kurzer Stopp, frische Luft und ein Getränk. Lesen Sie mehr über die
clevere Lösung der Firma Löwenkind!



Roadrunner
ladebusiness freut sich, die Roadrunner Service
GmbH aus Gevelsberg als neuen Partner im Netzwerk begrüßen zu dürfen. Mit dieser Kooperation steigt Roadrunner in das
Geschäft als E-Mobilitäts-Provider (EMP) ein und plant künftig
mehrere Tausend Ladekarten auszugeben. Lesen Sie mehr über
die neue Kooperation!



38 → WEAT
Die Anforderungen an moderne Tankstellen
wandeln sich – nicht zuletzt durch den zunehmenden Personalmangel und die wachsende Rolle der Tankstelle als Nahversorger. Autonome Shopsysteme und Vending-Lösungen rücken
dabei immer stärker in den Fokus. Aufgrund seigender Nachfrage hat WEAT das Portfolio erweitert, lesen Sie mehr über die
Neuerungen!

AKTUELLES

- 07→ Der informierte Tankwart I wie Individuell
- 08 → Produkte aus der Heimat
- 18→ Tankstelle des Jahres 2025
- 22→ Let's talk about ... TANKE TALK
- 24→ Ladeinfrastruktur, die funktioniert
- 29 → Rätselgewinner: Inselglück
- 30 → Instagram-Gewinnspiel: Ich dachte, das ist doch bestimmt ein Fake!
- 44 → Abmahnung oder nicht? Duldung von arbeitsrechtlichen Verstößen
- 46→ Onlineshop
- 48→ Mitmachen lohnt sich! Kurz mal nachgedacht
- 50 → Gewusst wann ...

SHOPNEWS

- 32→ **fairox:** Kreative Shop-Gestaltung mit FAIROX
- 34→ **Lekkerland:** Kaffee Gefragt sind Qualität und SB
- 36→ **Sonax:** "Sonax Felgenbeast" startet in SB-Waschanlagen durch
- 40 → **Löwenkind:** Wenn die Reise zum Problem wird Und wie einfache Lösungen helfen können

INDUSTRIFPARTNER

- 26 → Leaderboard die EFT-Empfehlungslieferanten
- 28→ EFT / bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station
- 38→ **Weat:** Cashless Vending mit WEAT
- 42→ **Roadrunner:** Roadrunner startet mit ladebusiness ins Elektromobilitäts-Geschäft

BILD COVER: BERND FIEHÖFER

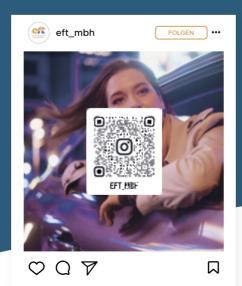
ANZEIGEN

Folgen Sie uns

und bleiben Sie auf dem Laufenden!

#zukunftgestalten

www.eft-service.de





- · Inspirierende Erfolgsgeschichten
- · Neues aus der Tankstellen-Branche
- · Fachwissen und § Rechtliches
- · Events, Aktionen, Gewinnspiele u.v.m.



ALLES AUF EINEN BLICK!

TANKSTOP ONLINE

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

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

Das aktuelle TANKSTOP-ePaper ist seit dem **dem 11. August 2025** online:

www.eft-service.de/leistungen/tankstop-das-magazin



SAVE THE DATE

Der nächste TANKSTOP – das EFT-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am **22. Oktober 2025**.

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

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



IHRE KLEINANZEIGE

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

Sende Sie uns einfach folgende Daten zu:

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

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

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

BEILAGENHINWEIS

- +EDNA International GmbH
- +Selgros / Transgourmet

 Deutschland GmbH & Co OHG
- +Soltrx Transaction Services GmbH

Der informierte Tankwart

TEXT: REDAKTION TANKSTOP | BILD: ADOBE KI GENERIERT

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



I wie Individuell

Die Freiheit einer freien Tankstelle bedeutet Individualität. Ob die Metzgerei im Hinterzimmer, der Friseur im Nebenzimmer oder der Tierfachhandel auf der Verkaufsfläche: Der Kreativität sind kaum Grenzen gesetzt. Mit einem regionalen Sortiment, welches auf die Bedürfnisse der Nachbarschaft abgestimmt ist, punktet eine freie Tankstelle als Nahversorger oder als Anlaufstelle für den Notkauf. Die Herausforderungen als Betreiber einer freien Tankstelle liegen auch in dem Bestreben, sich immer neu zu erfinden, um attraktiv zu bleiben, denn das Shopgeschäft bleibt die essenzielle Umsatzquelle.

ANZEIGEN





und modernste Beleuchtungstechnik ist die Wirkung weithin sichtbar – bei Tag und Nacht! Wir sind die Profis für: Preisanzeigen, Tankdach-Verblendungen, Werbemasten, Beschilderungen, Displays, Pylone, Transparente...

Hermann Brück





FCHTE REGIONALITÄT GEFRAGT

Regionalität ist das wichtigste Entscheidungsmerkmal beim Lebensmittelkauf und rangiert sogar vor dem Preis, wie eine Trendstudie im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft bestätigte. Darin heißt es unter anderem weiter: "Das Thema Regionalität ist offenbar ein langfristiger Megatrend, denn Kaufentscheidungen werden zunehmend von Nachhaltigkeitskriterien beeinflusst." Und: "Die Präferenz für Regionalbezug ist bei bestimmten Lebensmitteln stärker, vor allem wenn es um Frische. Sicherheit und Vertrauen geht." Das Problem: "Regionalität ist eine für Kunden schwer nachprüfbare Vertrauenseigenschaft." Der Grund: Der Begriff "Region" ist gesetzlich nicht geschützt. Dies lässt Spielraum für vorgetäuschte Regionalität. Deswegen sollten mittelständische Tankstellenunternehmer bestenfalls tatsächlich Verträge auch nur mit bekannten Anbietern beziehungsweise Lieferanten aus der unmittelbaren Region schließen.

"Ich empfehle Kollegen, zunächst mit den regionalen Vermarktern zu sprechen und mit ihnen auszuhandeln, zu gleichen Preisen wie in Supermärkten verkaufen zu wollen. Zudem muss die Ware beste Qualität mit bester Frische haben. Wenn der Kunde einmal vergammeltes Obst kaufte, kauft er nicht wieder.

Und: Funktioniert das eine oder andere Produkt nicht, muss es schnell wieder aus dem Sortiment."

SCHÜSSLER-TIPP

Regionale Aufschriften an den Produkten sollten neben Informationen zur regionalen Herkunft zugleich Informationen darüber geben, welche Futtermittel die Tiere bekommen und wie sie leben. Am besten ist es wohl, sich zuerst von Anbau und Herstellung und auch Weiterverarbeitung persönlich zu überzeugen, bevor Lieferverträge geschlossen werden. Auf keinen Fall sollten regionale Produkte – etwa Obst und Gemüse, Fleisch- und Wurstwaren, Eier und Milchprodukte – ins Sortiment genommen werden, die als "regional" deklariert werden, jedoch Ernte- und Verkaufsort viele Kilometer voneinander

entfernt liegen. Ursprungsregion und Verkaufsort der Produkte sollen schon deckungsgleich oder möglichst nah beieinander liegen.

TANKSTELLE UND REGION IN FUSION

Ein mittelständischer Tankstellenunternehmer, der seit Jahren regionale Produkte im Tankstellenshop verkauft und beste Beziehungen zu regionalen Produzenten pflegt, ist Karlheinz Schüßler. Die von ihm als Eigentümer geführte Tankstelle Hartmann in Oberleichtersbach ist mit der Region Rhön seit langer Zeit und aus Tradition erfolgreich verbunden. Kunden werden mit allerbesten Produkten aus der nahen Umgebung versorgt. Die frischen Backwaren - Bauern- und Holzofenbrote sowie Blechkuchen und Sahnetorten – liefert die Bäckerei Bohnert, die ihren Betrieb nahe dem Biosphärenreservat Rhön führt. Frische Eier erhält die Tankstelle vom Naturlandhof Henninger, einem anerkannten Biohof in der Rhön. Wurstwaren mit Rhönwiese-Label auf höchstem Niveau liefert die Metzgerei Anton Koob, deren Wurst-, Schinken- und Fleischprodukte von Tieren aus landwirtschaftlichen Betrieben der Region mit artgerechter Haltung stammen. Wurstwaren für das Belegen von Brötchen, Wurst fürs Regionalregal sowie Bratwürste und Grillfleisch liefert die Rhöner Bauernmetzgerei Karlheinz Schumann. Äpfel, Früchte und Beeren kommen vom Obsthof Müller aus dem Biosphärenreservat Rhön an die Tankstelle Hartmann. Liebevoll und individuell zusammengestellte Präsentschalen – etwa mit Rhöner Johannisbeer Nektar und Honig von der Rhöner Holunderblüte oder Herzhaftes aus der Rhön – sind zu vielen Anlässen das passende kleine Geschenk.

DIE ÄPFEL ZUERST MIT BEDINGUNG

"Unser Start gelang bereits Ende 2005 mit dem Angebot und Verkauf von Äpfeln", erinnert sich Karlheinz Schüßler. "Unser damaliger Bürgermeister, zugleich ein sehr guter Freund von mir, setze Apfelbäume und Erdbeerpflanzen. Er fragte mich eines Tages, ob ich Erdbeeren für ihn an meiner Tankstelle verkaufen könne. Diesen Vorschlag lehnte ich ab mit der Begründung, dass die Erdbeeren viel zu schnell schlecht werden. Stattdessen begannen wir mit dem Verkauf von Äpfeln auf Probe. Heute verkaufen wir ungefähr fünf Tonnen Äpfel im Jahr!"

Die Grundbedingung dafür war, dass "ich zum gleichen Preis verkaufe, wie der Obsthof fünf Kilometer weiter und ich 30 Prozent Marge bekomme. Wer dazu nicht bereit ist, kommt mit mir nicht ins Geschäft." So zählt das Argument, dass die Tankstelle zu teuer ist, nicht mehr.



Die Kunden wollen gute Produktqualität, möglichst Bioprodukte. Wenn die Qualität hoch ist, sind sie auch bereit, dafür mehr zu bezahlen. Der Preis darf jedoch nicht höher sein als am Biohof selbst.

SCHÜSSLER-TIPP



Die Kunden wissen gut Bescheid. Keiner von ihnen will über den Tisch gezogen werden. "Ich möchte, dass die Produkte bei mir genauso viel kosten wie beim Erzeuger. Er merkt dann auch sehr schnell, dass es zugleich ein Mehrwert für ihn ist."

Im Jahr 2007 probierte Karlheinz Schüßler auch den Verkauf von Erdbeeren. "Im stärksten Jahr verkauften wir 15000 Schälchen und erzielten rund 70000 Euro Umsatz. Das ist Wahnsinn!" Mit Blick auf das Erdbeergeschäft sind Frische und Qualität oberstes Gebot. Dafür fährt Schüßler in der Erntezeit selbst mehrmals täglich zum Biohof, um auszuwählen und die Schälchen gleich mit zur Tankstelle zu nehmen.

REGIONALREGAL

Als Karlheinz Schüßler in 2016 den Shop aufwändig umbaute, "sagte ich von Anfang an, dass ich mehr Regionales möchte. Bierdosen kann man heute im Supermarkt bis 22:00 Uhr kaufen. Wir müssen uns mit einem anderen Sortiment abheben und bauten daraufhin ein Regal für ausschließlich regionale Produkte. Darin positionierten wir Marmeladen, Wurst, Nudeln, Eier und verschiedene Schnäpse. Allein dieses Segment bringt mal rund 60 000 Euro Umsatz jährlich." Inzwischen verkauft Karlheinz Schüßler auch verschiedene Sorten Wein aus der Hammelburger Region. Ein Weinanbaugebiet mit langer Tradition nur etwa 20 Kilometer von der Tankstelle Hartmann entfernt. "Zwei Winzerbetriebe beliefern uns. 5000 Flaschen verkaufen wir." Dies sind schon spektakuläre Mengen für eine Tankstelle in einer ländlich geprägten Region. Besonders überrascht ist man über den Verkauf von Eiern. "Ich denke immer, dass ich doch in einer Tankstelle nie Eier kaufen würde. Aber wir verkaufen Eier wie verrückt... morgens, wenn Brötchen zum Frühstück geholt werden, greifen die Kunden zu den Eiern und nehmen einmal bis zu zehn Stück mit. Du musst sie natürlich immer frisch – eben nur hinstellen."

"EDEL, HILFREICH UND GUT."

Noch ein Wort zu den angebotenen Schnäpsen aus der Rhön. Sie stammen von der Edelbrennerei Bischof in Wartmannsroth. Ihre Premiumprodukte sind allerbeste Qualität und kosten entsprechend. "Frau Bischof bietet unter anderem Schnäpse an, die in der 200-Milliliter-Flasche 35,00 Euro kosten. Ich sagte seinerzeit, dass dies kein Mensch kaufen wird. Ich irrte mich, denn das geht dennoch wirklich."

"Meine Frau begann vor Jahren, Geschenke aus bester Rhöner Produktion und in ansprechender Hülle zurechtzumachen, die wiederum rund 35 000 Euro Umsatz jährlich bringen. Das macht Arbeit, lohnt sich jedoch." Längst ist Fau Schüßlers Kreativität in der Region bekannt und ihre hergerichteten Präsente so gefragt, dass "in der Weihnachtszeit schon mal 150 Körbe bestellt und gekauft werden."

"Im Tankstellenshop steht ein Kühlschrank. Hinter der gläsernen Tür bieten wir verschiedene Wurstofferten an. Sie sind vakuumverpackt und behalten in der Regel ihre Frische meist eineinhalb Wochen."

KARLHEINZ SCHÜSSLER





HONIG UND WURST AUS DER SCHEUNE

Die preisverschiedenen Produkte stehen auf mehreren Regalebenen – zwei Gläser Honig und Wurst für jeweils fünf bis sechs Euro, verschiedene Präsente, die zwischen 15 und 30 Euro angeboten werden. Für ein Regal muss man zum Start nicht aufwendig investieren. Meist reicht für die Probe von Angebot und Verkauf ein einfaches Regal, das in der Regel in jedem Tankstellenshop vorhanden ist. "Unser Regal sieht aus wie eine Scheune. Es entstand während der damaligen Umbauten in unserem Tankstellenshop." Unabhängig von neu oder alt gilt, dass alle Produkte schön und anspruchsvoll präsentiert werden. Auf die Inszenierung kommt es dann an und ins 'rechte' Licht gerückt sowieso."

"Eines Tages ging ich aus meiner Garage am Wohnhaus mit zwei Erdbeerschalen in der Hand als eine ältere Frau mich ansprach. Sie empfahl mir, im Shop der Tankstelle Hartmann zu kaufen und begründete dies damit, dass sie dort immer frisch seien."

KARLHEINZ SCHÜSSLER

TORTEN UND KUCHEN

Überaus erfolgreich "läuft" der Verkauf von Torten und Kuchen. "Ich entschied mich dazu, diese Produkte von einem regionalen Bäcker produzieren und liefern zu lassen, der mich auch am Wochenende und dazu stets mit frischer Sahne beliefert. So verkaufen wir in den Wintermonaten schon einmal 600 Torten- und Kuchenstücke an einem Sonntag. Dafür ist Personal notwendig, die diese weichen Backwaren gekonnt und schnell einpacken können.

UMSATZCHANCE REGIONALE BIERE

Eine weitere vortreffliche Chance auf Umsatz und Marge bietet der Verkauf von Bieren aus der Region. Denn Bier zählt nach wie vor zu den beliebtesten Getränken überall in Deutschland. So gilt Deutschland in der Welt als Nation der Bierbrauer und wohl auch Biertrinker. Mehr als 1500 Brauereien sind in 16 Bundesländern aktiv [Deutscher Brauer Bund e.V.]. Die Zahl und damit deren Vielfalt der angebotenen Biere nahm in den vergangenen Jahren deutlich zu.

Der Verkauf und dessen Zahlen sind in Deutschland länderspezifisch sehr unterschiedlich und tendenziell rückläufig, jedoch mit fast 90 Litern pro Kopf und Jahr insgesamt gegenüber anderen Ländern noch verhältnismäßig hoch. Das spricht für die Beliebtheit der Biere nach wie vor. Mittelständische Tankstellenunternehmer sollten im Zuge dessen auch überlegen, Biermischgetränke und zudem alkoholfreie Biere aus der Region im Tankstellenshop anzubieten.

"Der Erdbeerhof ist vier Kilometer von uns entfernt. Die ersten drei oder vier Stiegen werden geliefert. Je nach Abverkauf fahre ich drei- bis viermal am Tag dorthin, um die frisch geernteten Erdbeeren qualitativ zu begutachten. Ich bin da sehr kritisch und nehme nur gute Erdbeeren direkt vom Feld in mehreren Stiegen in Schalen gelegt, sofort mit."

KARLHEINZ SCHÜSSLER

ANZEIGEN



Für alle Tankstellenbetriebe, Pächter, Eigentümer, Mineralölhändler oder -konzerne

Nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf. www.tankstellenversicherung.de

GÖTTE GRUPPE

persönlich. kompetent.



"Wir verzichten inzwischen auf die aktive Kundenansprache im Shop und pushen Artikel und Dienstleistungen stattdessen über Social Media. In den vergangenen 30 Tagen zählten wir 68.703 Zugriffe."

KARLHEINZ SCHÜSSLER

Als hilfreicher Leitfaden für eine treffsichere Auswahl kann Deutschlands Bierkarte dienen... https://www.bierentdecker.com/magazin/artikel/eine-bierkarte-vondeutschland. Sie zeigt, in welcher Region welche Biere am stärksten nachgefragt werden.

Für den Verkaufsstart sollten neben den überall bekannten Pilslegenden regional stark präsente Biere gewählt werden. Alkoholfreie Biere und Biermischgetränke bleiben Trend, wobei besonders alkoholfreies Pils nachgefragt wird. Ihre Vielfalt nahm in den vergangen Jahren deutlich zu. Inzwischen liegt deren Zahl nach Angaben des Deutschen Brauer Bundes e.V. bei mehr als 700.



Potenziale analysieren und Kosten senken

Mit unserer Potenzialanalyse steigern Sie den Gewinn für Ihre Tankstelle.









TEXT: BERND SCHEIPERPETER EFT

Was war das wieder einmal eine tolle Verleihung des von der Fachzeitschrift "tankstelle" veranstalteten Branchenawards "Tankstelle des Jahres", die in ungeraden und dementsprechend in TANKSTELLE & MITTELSTAND - Messejahren im Mai im Rahmen des Ausstellerabends in der Essener Grugahhalle stattfand. Und wer immer noch denkt: Muss denn dieses Format in jedem neuen Jahr realisiert werden? - der sah sich wieder einmal eines Besseren belehrt. Bis Ende März hatten sich gut 30 Tankstellen mit viel Aufwand repräsentativ in Wort und Bild für eine der jeweils sechs Kategorien angemeldet; die zwölfköpfige Jury, bestehend aus bekannten Persönlichkeiten und Experten aus der Tankstellenbranche, hatte dann in Checks vor Ort und zwei Jurysitzungen das Vergnügen, die Preisträger 2025 festzulegen.

Und das sind die Gewinner in der jeweiligen Kategorie:

KATEGORIE "BISTRO":

TANKSTELLE "ROTH ENERGIE" IN LICH

Stationsleiter: Can Turgut, Umbau 2024, 28 Mitarbeiter, 127 $\rm m^2$ Shop, 47 $\rm m^2$ Bistro

Großzügige Öffnungszeiten in ländlicher Lage, tolles Bistrokonzept mit Focus auf Qualität, hausgemachte Pizzateige und Saucen, loungiger Verweilbereich in Naturtönen.



©Heiko Rhode



Steinhard Rosendahl

KATEGORIE "INNOVATION":

"WESTFALEN"-TANKSTELLE JÖRG BINDING IN MÜNSTER

Umbau 2024, Stationsleiter Jörg Binding, 39 Mitarbeiter, 164 m² Shop, 55 m² Bistro, digitale Bezahlung entweder an der Zapfsäule mit der filibri App, an bemannter Kasse oder an SB-Kasse im Shop, die für Entlastung in Stoßzeiten sorgt, großer Shop mit umfangreichem Bistrokonzept, großzügiger Verweilbereich



KATEGORIE "SHOP":

"TRAMIN TANKCENTER AM WEIDENHOF" IN HEINSBERG

Neubau November 2024, Stationsleiter Hr. Pink, 13 Mitarbeiter, 95 m² Shop, 35 m² Bistro, spannendes und eigenes Bistrokonzept "Viva la Pasta", ausgefallene Geschenkideen für Spontankäufe, alternative Kraftstoffe, Elektro-Schnellladesäule, nachhaltige Autowäsche



©Sven Matthes

KATEGORIE "UMWELT":

"FELTA"-TANKSTELLE IN VISBEK

Umbau 2024, wird von Felta/GF Marcus Feldhaus betrieben, 18 Mitarbeiter, 112 m² Shop, 25 m² Bistro, Tankstelle bietet alles an alternativen Kraftstoffen an (HVO100, AdBlue, Elektro-Ladesäule, Holzpellets, LPG, grünen Strom, Solartechnik), Batteriespeicher versorgt Tankstelle, Waschanlage und Elektrosäule



KATEGORIE "WASCHEN":

"KNIES + LAGOTKA" TANKSTELLE IN EBSDORFERGRUND-HESKEM

Neubau 2025, Betreiber Knies + Lagotka GmbH/GF Richard Lagotka, 15 Mitarbeiter, 130 m² Shop, 40 m² Bistro, Doppelportalwaschanlage, SB Waschplätze, "AquaPur" Wasserrückgewinnungsanlage und Focus auf Nachhaltigkeit, alternative Kraftstoffe, Elektro-Schnellladesäule





KATEGORIE "GESAMTKONZEPT": Q1 TANKSTELLE IN IFFEZHEIM

Umbau bis Januar 2025, Stationsleiter Marco Görner, 10 Mitarbeiter, 117 m² Shop, 27 m² Bistro,

Beeindruckende Architektur, besonders das elegant geschwungene Dach mit großer Photovoltaik-Anlage, alle alternativen Kraftstoffe, zwei Elektro-Ladesäulen, hohe Aufenthaltsqualität mit Wohlfühlambiente, Self-Check-out-Kasse.

🔏 Let´s talk about ...





Was wäre, wenn man Tankstellenkompetenz auf digitale Weise bündeln könnte? Wir liefern die Antwort mit der neuen Interviewreihe der EFT: TANKE TALK!

Jeden 1. Mittwoch im Monat teilen spannende und namhafte Gesprächspartner/-innen aus der Tankstellenbranche ihr Fachwissen. Wie wird die Transformation an der Tankstelle aussehen und wie genau soll sie umgesetzt werden? TANKE TALK bietet nicht nur Visionen, sondern auch praxisnahe Lösungen:

- +Fachwissen aus erster Hand
- +Aktuelle Trends & Entwicklungen
- +Elektromobilität, E-Fuels & HVO
- +Digitalisierung und KI
- +Inspirierende Best Practice-Beispiele
- +Lustige Tanke-Storys aus dem Alltag
- +Herausforderungen der Zukunft
- +Angebote und Innovationen
- +Tipps für das tägliche Tankstellengeschäft
- +Nachhaltigkeit

Sie sind Tankstellenbetreiber/-in und haben ein besonderes Geschäftskonzept erfolgreich umgesetzt? Oder Sie möchten über ein Thema sprechen, das Ihnen am Herzen liegt? Dann werden Sie Teil von TANKE TALK und melden Sie sich unter marketing@eft-service.de!



66

"Wir merken jetzt ganz stark, dass asiatische Importprodukte sehr stark performen."

Torsten Eichinger, MCS GmbH

L. F. SH.

Aktuelles Interview:

Torsten Eichinger Thema: Trends 2025/2026





Ladeinfrastruktur, die funktioniert.

Wie KHB Parkplätze in Ladezonen verwandelt

TEXT | BILD: KHB LADESÄULENMONTAGE GMBH

Mit über 1000 installierten Ladepunkten zählt KHB zu den etablierten Anbietern im Bereich Ladeinfrastruktur in Deutschland. Mehr als 30 Mitarbeitende sorgen täglich dafür, dass Ladeprojekte effizient, nachhaltig und maßgeschneidert umgesetzt werden. Ob für Energieversorger, Kommunen oder Gewerbe – von der Planung bis zur Wartung kommt alles aus einer Hand.

KHB übernimmt die komplette Projektumsetzung: Beratung, Planung, Tiefbau, Installation, Inbetriebnahme, Backend-Anbindung, Markierung, Verteilerschrankbau und Wartung – mit eigenen Teams und hoher Umsetzungstiefe.

Die Projekte reichen von DC-Ladeparks für Supermärkte über AC-Einzellösungen auf Klinikparkplätzen bis hin zu komplexen Bestandsanbindungen mit individuellen Verteilerschränken.



LEISTUNGEN:

Deutschlandweit • Schlüsselfertig •

Herstellerunabhängig

AC und DC-Ladestationen

Von Einzelstationen bis Ladeparks

Eigener Tiefbau und Verteilerschrankbau

Alles aus einer Hand

Kontakt & Impressum

KHB Ladesäulenmontage GmbH

Nuthedamm 9

14974 Ludwigsfelde

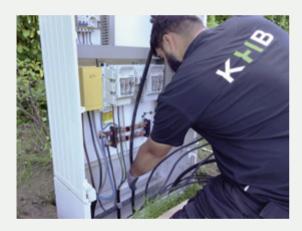
Tel: +49 172 5754160

info@khb-gmbh.com

www.khb-group.de



Ein Beispiel: In Groß Gerau wurde eine 150 kW- und eine 50 kW-Doppelladesäule in nur fünf Tagen installiert – samt Tiefbau, Kabelverlegung, Markierung und Grünflächenerneuerung. Ein bemerkenswerter Aspekt des Projekts war die erfolgreiche Umsetzung unter schwierigen Platzverhältnissen. Die enge Bauumgebung, bestehend aus Gebäuden und Bepflanzung, verlangte nach einem durchdachten Tiefbaukonzept, das den minimalen Eingriff in das vorhandene Grün ermöglichte.



Bei einem Projekt in Meppen wurden drei AC-Ladestationen mit jeweils zwei Ladepunkten à 22 kW installiert. Für die neue Ladeinfrastruktur musste ein komplett neuer Netzanschluss realisiert werden. Durch den Just-in-Time Eigenbau der passenden Messwandler- und Verteilerschränke gemäß der TAB des örtlichen Netzbetreibers konnte die Projektdauer kurzgehalten werden, wodurch wir einen störungsfreien Betrieb gewährleisten konnten.

Die steigende Nachfrage nach Elektromobilität erfordert durchdachte Konzepte, die sowohl den aktuellen Bedarf decken als auch zukunftsfähig und erweiterbar sind – eine Herausforderung, der sich Infrastrukturspezialisten täglich stellen. KHB liefert nicht nur Technik, sondern Lösungen – mit Fokus auf reibungslose Abläufe und zukunftsfähige Infrastruktur.



CashIn Mini

- Schnelle Liquidität
- BedarfsgerechteEinzahlung 24/7
- Direktanbindung zur Commerzbank
- Mandantenfähig



Die smarte Tresorlösung von STS

Der Cashln Mini bietet eine **sichere, kompakte und schnelle Gerätelösung** zur Einzahlung von Euro-Banknoten auf Ihr Commerzbank-Konto. Durch die direkte
Commerzbankanbindung und unser proaktives Monitoring garantieren wir eine **zeitnahe Gutschrift Ihrer Einzahlungen** sowie eine kontinuierliche Überwachung und Wartung des Geräts.

Nutzen Sie unseren smarten Einzahltresor, um problemlos mehrere Geschäftskonten zu verwalten und **personalisierte Einzahlungen** durch Ihre Mitarbeiter zu ermöglichen. Die Inhalte des Tresors sind **bis zu 105.000 Euro versichert.**

Soltrx Transaction Services GmbH

Wiesenstr. 70 b 5 40549 Düsseldorf

Telefon: 0211 50655-0

E-Mail: vertrieb@s-t-services.com

Web: www.s-t-services.com



Die EFT-Empfehlungslieferanten – mehr dazu unter:







































































www.eft-service.de/partner

























































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

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

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

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

BLUMEN/GESTECKE



LÜNING, MAX LÜNING GMBH

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

www.luening.de



☐ SELGROS, TRANSGOURMET DEUTSCHLAND GMBH & CO. OHG

Wir sind Ihr professioneller Großhandelspartner mit rund 60.000 Artikeln aus dem Food- und Nonfoodbereich. Neben einer vielfältigen Auswahl an Getränken, Süß- und Tabakwaren bieten wir auch Frischeprodukte für Ihr Bistroangebot. Entdecken Sie einen unserer 37 Märkte in Ihrer Nähe. Unsere regionalen Verkaufsberater stehen Ihnen für ein persönliches Gespräch zur Verfügung. Kontaktieren Sie uns gerne für individuelle Lösungen – damit wir gemeinsam Ihr Geschäft optimal gestalten können.

www.selgros.de



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

eft-service.de/partner



Inselglück

TEXT | BILD: BERND SCHEIPERPETER EFT

Jeder, der mit dem Pkw von der Fähre kommend Richtung Zentrum von Norderney fährt, sieht sie schon von Weitern: Die Inseltankstelle und Kfz-Werkstatt, die seit 1982, 15 Jahre nach Gründung von Kfz-Meister Wilhelm Bodenstab geführt wird, seit einigen Jahren zusammen mit seinen Söhnen Gent und Cassen. Letztgenannter hat jedenfalls zum ersten Mal beim TANKSTOP-Rätsel mitgemacht und darf jetzt, nachdem sein Vater bereits vor einiger Zeit einen Kopfhörer gewinnen konnte, mit einem neuen E-Scooter über die Insel flitzen. Der gelernte Automobilkaufmann, später geprüfter Fachwirt für Vertrieb und Einzelhandel, verantwortet seit 2015 die Verwaltung, sein Bruder Gent ist zusammen mit Vater Wilhelm seit 2018 im Kfz-Bereich, dem noch weitere drei Mitarbeiter angehören. Personalprobleme, wie sollte es anders sein, gibt es natürlich auch auf Norderney, hier fehlt es vor allem an bezahlbarem Wohnraum, sodass viele Dienstleister täglich mit der Fähre vom Festland rüberkommen müssen. Auch der Tourismus selbst, so sagen es die Bodenstabs, habe sich im Laufe der Jahre verändert: Früher sind die Urlauber zwei oder sogar drei Wochen am Stück geblieben, heute kommen sie eher für ein paar Tage gerne mit dem Pkw, den viele Gäste sich während der Zeit auf der Insel unter anderem in der Werkstatt durch den TÜV bringen lassen. Ein Hobby eint die Bodenstabs, und das ist die Leidenschaft fürs Motorradfahren. Und wenn sie sich mal Urlaub gönnen, dann wollen sie das Meer nicht sehen und fahren gerne die wunderbaren Landschaften der Schweiz ab, aus der Cassens Partnerin stammt.

Ich dachte, das ist doch bestimmt ein Fake!

TEXT | BILD: BERND SCHEIPERPETER EFT



Nina Sure, Grafikerin, Designerin und Social Media Marketing Managerin bei PWM in Bergneustadt, hat das Instagram-Gewinnspiel der EFT anlässlich der TANKSTELLE & MITTELSTAND'25 gewonnen und darf nun einen Wellness-Kurzurlaub für 2 Personen genießen. Eine Auszeit, die sie am Tag der Überreichung - bei 38 Grad und an dem bis dato hei-Besten Tag des Jahres - spontan gut hätte gebrauchen können. "Ich war gestern beim Linkin Park-Konzert in Düsseldorf und hab körperlich alles gegeben". Dabei war die Teilnahme eigentlich so gar nicht geplant. "Ich hatte euren Post zwar kurz vor der Messe gesehen, aber beim Posten unserer Story während der TANKSTELLE & MITTELSTAND war der Gewinnspiel-Gedanke schon wieder verschwunden. Die Verlinkung eures Accounts habe ich ganz instinktiv mit reingenommen - und zack, der PWM-Account wurde zum Glückspilz". Erst dachte Nina Sure an einen Fake, als die Gewinnbenachrichtigung aus Bonn kam. "Aber dann habe ich euren Account aufgerufen, den Gewinnspiel-Post entdeckt und plötzlich war die Freude riesengroß! Als Social Media Managerin, die mit dem Firmenaccount unterwegs war, war ich natürlich besonders stolz, den Wellness-Gutschein für PWM abgestaubt zu haben." Und weiter: "Als wir die Nachricht vom Gewinn dann auch noch per Mail im Marketing-Team erhalten haben, bin ich direkt zum Chef marschiert. Seine Reaktion? Ein grinsendes: Na, dann gönn dir mal den Wellnessurlaub - du hast ja schließlich teilgenommen, auch wenn's mit dem PWM-Account war. Zwinker inklusive".

Genau so kennen wir PWM Geschäftsführer Dr. Max Krawinkel und daher wünschen wir der ansteckend agilen Nina Sure, die vor 16 Jahren eine Ausbildung als Mediengestalterin bei PWM begann und dem Hidden Champion aus dem Oberbergischen bis heute treu geblieben ist, dass sie bei all ihrer Leidenschaft fürs Backen, für den Kraftsport und für Rockmusikfestivals einen prima Zeitpunkt und ein tolles Hotel für eine wohl verdiente Auszeit findet.



NEU!

DER POPULÄRE APERITIVO

FERTIG GEMIXT

EINFACH ZU ÖFFNEN

DER PERFEKTE SUNDOWNER!





Nachfolgend zeigen wir einige kreative und effektive Möglichkeiten, um die Präsentation in Ihrem Tankstellen-Shop zu erweitern und noch ansprechender zu gestalten:

- Innovative Glasvitrinen: Nutze moderne, beleuchtete Glas-Sicherheitsschränke, um hochwertige Produkte, Souvenirs oder limitierte Editionen stilvoll zu präsentieren. Das zieht die Aufmerksamkeit der Kunden auf sich und hebt besondere Artikel hervor.
- Themenbereiche: Richte spezielle Zonen für bestimmte Produktkategorien ein, z.B. eine Ecke für Snacks, eine für Autozubehör oder eine für Getränke. Das erleichtert die Orientierung und fördert den Verkauf.
- Saisonale Dekorationen: Nutze saisonale Dekorationen und thematische Präsentationen, um die
 Aufmerksamkeit auf bestimmte Produkte zu lenken,
 z.B. Weihnachtsartikel im Dezember oder Sommerangebote im Juli.
- 4. Hochwertige Beleuchtung: Setze auf gezielte Beleuchtung, um Produkte ins rechte Licht zu rücken und eine angenehme Atmosphäre zu schaffen.
- Verkaufsständer und Regale: Verwende flexible, modulare Regale und Verkaufsständer, die regelmäßig umgestaltet werden können, um neue Produkte oder Aktionen hervorzuheben.

Der FAIROX Sicherheits-Glasschrank ist innovativ und praktisch. Er bietet viele Vorteile und ermöglicht eine elegante Präsentation Ihrer hochwertigen und wertvollen Produkte, da sie gut sichtbar sind, während gleichzeitig Schutz vor Staub und unerwünschtem Zugriff besteht. Mit Funktionen wie LED-Beleuchtung, elektronischer Sicherheitsöffnung und Fernbedienung wird die Handhabung noch komfortabler und sicherer.

Der FAIROX Sicherheitsschrank vereint modernes Design mit praktischer Nutzung – perfekt für die sichere Aufbewahrung und Präsentation deiner wertvollen oder empfindlichen Gegenstände. Aktuell gibt es 2 unterschiedliche Schrank-Systeme zur Verfügung.

DE250139 - SICHERHEITSSCHRANK MIT GLASFRONT, GROSSE AUSFÜHRUNG

Der Sicherheitsschrank mit Glasfront ist eine durchdachte Lösung für all jene, die Wert auf Sicherheit und stilvolle Präsentation legen.

DE250140 - SICHERHEITSSCHRANK MIT GLASFRONT, KLEINERE AUSFÜHRUNG

Dieser kleinere Sicherheits-Glasschrank ist platzsparend. Dank seines kompakten Designs passt er auch in kleinere Nischen oder Ecken, ohne den Verkaufsraum zu überladen. Die moderne Bauweise ermöglicht eine einfache Integration in Ihr bestehendes Shop-Konzept, sodass das Gesamtbild harmonisch bleibt.

Beschreibung der Steuerungsfunktion: Die innovative Steuerungsfunktion des DE250139 Sicherheitsschranks sorgt für eine einfache Handhabung und maximale Sicherheit. Der Ablauf ist denkbar einfach: Der Kunde drückt die Taste an der Tür, woraufhin eine Melodie auf den Fernbedienungen ertönt. Der Bediener hat dann die Möglichkeit, die Tür über die Fernbedienung zu öffnen. Nach dem Empfang des Signals bleibt die Tür für 5 Sekunden geöffnet – genug Zeit, um auf den Inhalt zuzugreifen. Sollte innerhalb dieser Zeit niemand die Tür öffnen, wird sie automatisch wieder verriegelt. Wenn die Tür nicht innerhalb von 20 Sekunden geschlossen wird, ertönt ein Alarm, der jedoch durch das Schließen der Tür deaktiviert werden kann. Um zusätzliche Flexibilität zu bieten, kann während des Zeitraums zwischen Türöffnung und Alarm der Füllmodus-Knopf gedrückt werden, um den Alarm vorübergehend auszuschalten – dieser wird beim nächsWir beraten Sie gerne zu den FAIROX-SICHERHEITS-GLASSCHRÄNKEN. Für individuelle Beratung und weitere Informationen sprechen Sie bitte unseren Key-Account-Manager Meik Ahrens an:

Telefon: +49 157 74732080 E-Mail: meik.ahrens@fairox.de

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme und helfen Ihnen gerne weiter!





TEXT | BILD: LEKKERLAND SE

Die Kaffee-Preise steigen seit einiger Zeit. Für ein gutes Geschäft braucht es ein hochwertiges Angebot – und an passenden Standorten Selbstbedienungs-Optionen.

Das Kaffee-Geschäft ist für Tankstellenshops ein wichtiger Frequenz- und Margenbringer. Doch in jüngster Zeit sehen sich viele Betreiber mit zwei Herausforderungen konfrontiert: stark steigende Preise und die wachsende Nachfrage nach Selbstbedienung (SB).

"Beide Entwicklungen bieten Tankstellenshops auch Chancen", sagt Leonie Schubert, die als Head of Category Coffee & Foodservice Marketing bei Lekkerland unter anderem das Kaffeegeschäft verantwortet.

DAS ANGEBOT SOLLTE EINEN HOCHWERTI-GEN EINDRUCK VERMITTELN

"Zunächst einmal ist es gerade in dieser Zeit wichtig, die eigene Preisgestaltung gründlich zu prüfen", betont die Kaffee-Expertin. "Wie sind die Preise im Wettbewerbsumfeld, beispielsweise bei Bäckereien oder anderen Anbietern? Wo lassen mir die bestehenden Margen noch Spielraum?"

Unabhängig von den Preisen gilt unbedingt: "Wichtig ist, den Kunden weiterhin ein qualitativ hochwertiges Kaffeeangebot zu unterbreiten. Wer (relativ) viel bezahlt, erwartet auch viel", erläutert Leonie Schubert.

Für die konkrete Umsetzung gibt es verschiedene Möglichkeiten. Diese fangen bei der Maschine an. Wer seinem Shop-Team und sich keine (etwas anspruchsvollere) Siebträgermaschine zutraut, sich aber vom klassischen Angebot abheben möchte, für den sind Semi-Barista-Maschinen eine gute Alternative. Sie haben viele automatisierte Funktionen, sehen Siebträgermaschinen aber sehr ähnlich und strahlen handgemachte Kaffeequalität aus.

Auch das jeweilige Kaffeeangebot sollte mehr sein als "08/15". Es könnte beispielsweise exotischere Kaffeespezialitäten umfassen (wie "Flat White"), Alternativen zu Kuhmilch oder Eiskaffee beinhalten.

Eine andere Möglichkeit, das Kaffeegeschäft im Tankstellenshop weiterzuentwickeln, bieten SB-Angebote.

SB: KUNDEN SOLLTEN AN DER MASCHINE BEZAHLEN KÖNNEN

"Die Nachfrage nach Kaffee-SB-Angeboten wächst", berichtet Leonie Schubert. Konsumenten schätzen daran insbesondere die schnelle und unabhängige Möglichkeit, eine Kaffeespezialität auszusuchen und mitzunehmen. Auch für Tankstellenshops haben SB-Angebote Vorteile. Dazu gehört insbesondere der geringere Personalaufwand im Vergleich zum Kaffeeverkauf in Bedienung.

"Bei einem überzeugenden SB-Angebot dürfen zwei Komponenten nicht fehlen", betont die Kaffee-Expertin von Lekkerland: "Erstens muss die Möglichkeit bestehen, direkt an der Maschine zu bezahlen. Zweitens sollte die jeweilige Maschine Cross-Selling-fähig sein." Das bedeutet, auch Zusatzverkäufe – wie Backwaren – sollten über die Maschine angeboten und bezahlt werden können, um durch SB-Zahlung Zusatzumsätze nicht auszuschließen.

Lekkerland bietet SB-Maschinen verschiedener Partner an, die die oben genannten Kriterien erfüllen. Und das Portfolio wächst weiter.

Wie eine ansprechende SB-Lösung aussehen kann, hat Lekkerland mit "Fresh + Tasty Go" im Mai bei der Messe "TANKSTELLE & MITTELSTAND" in Essen gezeigt. Die innovative Präsentation zeigt, wie Artikel verschiedener Warengruppen optimal zusammen platziert werden können, um Zusatzverkäufe anzuregen und dem Wunsch der Konsumenten nach Schnelligkeit und Auswahl gerecht zu werden. Die Präsentation ist modular aufgebaut und fokussiert sich auf attraktive Deals und Angebots-

mechaniken in Form von Meal Deals und Aktionspreisen wie "2 für X".

"Erfolgskritisch ist letztlich, das passende Angebot für die jeweilige Zielgruppe und den jeweiligen Standort zu haben", fasst Leonie Schubert zusammen. Das gilt für die Preis- und Sortimentsgestaltung und für die Überlegung, Kaffee in SB oder mit Semi-Barista Maschinen anzubieten.

Mit "Fresh + Tasty Go" hat Lekkerland bei der Messe "TAKSTELLE & MITTELSTAND" gezeigt, wie eine ansprechende SB-Lösung aussehen kann.





"Sonax Felgenbeast" startet in SB-Waschanlagen durch

TEXT | BILD: SONAX GMBH

Das Erfolgsprodukt "Sonax Felgenbeast" startet jetzt als Produktkonzept für den Einsatz in SB-Waschanlagen durch. Der kraftvolle, pH-hautneutrale Felgenreiniger mit eindrucksvoller Reinigungsleistung geht ab sofort auch in SB-Waschanlagen auf Angriffsposition. Mit überzeugender Werbemittelausstattung setzen Anlagenbetreiber das SONAX Felgenbeast in Szene.

Mit dem "Sonax Felgenbeast" hat der Autopflegespezialist einen Felgenreiniger eingeführt, der ganz und gar nicht gewöhnlich ist – und der sich zu klaren No.1 im Shop entwickelt hat. Ab sofort profitieren auch SB-Waschanlagenbetreiber von der Beliebtheit des Produktes, das sich bei entsprechender, technischer Voraussetzung ideal als Felgenreiniger im SB-Waschgeschäft einsetzen lässt. Sonax hat den selbstbewussten Auftritt genutzt und eine überzeugende Werbemittelausstattung entwickelt, mit der Anlagenbetreiber ihr Angebot einzigartig aufmerksamkeitsstark ins Rampenlicht stellen können.

Die Produktleistungen überzeugen ohne Kompromisse: Bei "artgerechter Haltung" sorgt das Produkt für "tierisch" gut gepflegte Felgen bei maximaler Materialverträglichkeit. Das "Beast" unter den Felgenreinigern ist ein angenehm duftender, kraftvoller, pH-hautneutraler und damit materialschonender Reiniger. Auch in SB-Waschanlagen bietet das Felgenbeast nun einen attraktiven Mehrwert für die Waschkunden, fördert den Spaß am Autopflegen und ermöglicht zusätzliche Umsätze.

ROTFÄRBUNG ZEIGT OPTIMALE WIRKDAUER AN

Die optimale Wirkdauer stellt sich durch die typische Rotfärbung, den so genannten Wirkindikator, dar. So macht das "Sonax Felgenbeast" auch mit dem "biestigen" Gemisch aus Bremsstaub, Öl- und Straßenverschmutzungen kurzen Prozess. Wie alle Sonax Felgenreiniger ist auch der "Shooting Star" im Sonax Programm auf die Reinigung von Rädern mit Reifendruck-Kontrollsystem (RDKS) abgestimmt.



CK DAS BEAST







Die Anforderungen an moderne Tankstellen wandeln sich – nicht zuletzt durch den zunehmenden Personalmangel und die wachsende Rolle der Tankstelle als Nahversorger. Autonome Shopsysteme und Vending-Lösungen rücken dabei immer stärker in den Fokus.

Moderne Vending-Automaten bieten längst mehr als nur das Standard-Sortiment. Neben Snacks und Getränken finden sich inzwischen auch Produkte wie Powerbanks, Hygieneartikel, E-Zigaretten, Kfz-Zubehör oder sogar frische Lebensmittel im Angebot. Mit Hilfe digitaler Displays, bargeldloser Bezahlmöglichkeiten und intelligenter Lagerverwaltung werden die Geräte zum vollautomatisierten Mini-Shop – rund um die Uhr geöffnet und ohne Personalbedarf.

Ein weiterer Treiber für den Einsatz von Vending-Automaten ist der zu erwartende Anstieg von unbemannten Ladeparks ohne Nahversorgungsinfrastruktur. Während das Tanken bei Verbrennern meist nur wenige Minuten dauert, verbringen Fahrerinnen und Fahrer von E-Autos oft 20 bis 60 Minuten an einer Ladesäule. Diese "Wartezeit" bietet enormes Potenzial für Zusatzangebote – sei es ein schneller Snack, ein Getränk, ein Ladeadapter oder Zusatzartikel für das Auto.



EDELDARKDUFTET DARK. WIRKT STARK.



DER ERSTE SCHWARZE SOMMERSCHEIBENREINIGER MIT LUXURIÖSEM "VIP-LOUNGE"-DUFT.

- Reinigt schlierenfrei und materialschonend
- Gebrauchsfertig für die Scheibenwaschanlage
- Praktischer 5-Liter-Kunststoff-Kanister mit Ausgießer
- Umkarton ideal für Zweitplatzierungen

Automaten an Ladeparks sind daher nicht nur ein praktischer Service, sondern auch ein cleveres Geschäftsmodell. Betreiber können ohne großen Aufwand zusätzliche Einnahmen erzielen, während Kundinnen und Kunden sich besser versorgt fühlen.

Aber auch an klassischen Tankstellen wächst das Interesse. Insbesondere in ländlichen Regionen oder an 24/7-Autohöfen, wo Personalmangel besteht, bieten Vending-Automaten eine ideale Ergänzung. Sie ersetzen teilweise die Nachtschalter oder erweitern das Angebot außerhalb der regulären Öffnungszeiten.

Der EFT-Partner WEAT hat aufgrund der steigenden Nachfrage nach bargeldlosen Zahlungsmöglichkeiten an Vending-Automaten das Angebot erweitert und bietet nun auch Terminals - zukünftig auch "Mobile Payment" über den MPH- in Vending-Automaten an.

Der von WEAT präsentierte "Sielaff-Automat" war eines der Messe-Highlights: Besucher zeigten großes Interesse und konnten mit Testkarten live den Kaufprozess für Produkte wie Süßigkeiten, Energy-Drinks oder sogar Motoröl erleben.



Löwenkind

TEXT | BILD: LÖWENKIND GMBH

WENN DIE REISE ZUM PROBLEM WIRD – UND WIE EINFACHE LÖSUNGEN HELFEN KÖNNEN

Ob auf dem Weg in den Urlaub, zu den Großeltern oder einfach nur ein kurzer Wochenendausflug: Für viele Familien ist das Auto das Verkehrsmittel der Wahl. Doch nicht jede Fahrt verläuft reibungslos – besonders für Kinder. Reiseübelkeit ist ein weit verbreitetes, aber oft unterschätztes Problem, das nicht nur die kleinen Passagiere betrifft, sondern auch für Eltern schnell zur Belastungsprobe wird.

WARUM WIRD UNS EIGENTLICH SCHLECHT BEIM AUTOFAHREN?

Reiseübelkeit entsteht, wenn das Gehirn widersprüchliche Informationen von den Augen und dem Gleichgewichtssinn erhält – es wird sowohl Bewegung, als auch

Stillstand signalisiert. Diese sensorische Diskrepanz führt zu Symptomen wie Übelkeit, Schwindel, Kopfschmerzen oder sogar Erbrechen.

TANKSTELLEN ALS ERSTE HILFE AUF DER REISE

Wenn einem Kind auf der Rückbank plötzlich übel wird, sind viele Eltern nicht darauf vorbereitet und suchen unterwegs nach schneller Hilfe. Es beginnt ein Wettlauf gegen Zeit und Nerven. Die Stimmung kippt und aus Vorfreude wird Stress. Tankstellen sind dabei oft die erste Anlaufstelle: ein kurzer Stopp, frische Luft und ein Getränk. Genau hier setzen die Produkte von Löwenkind an. Sie bieten spontane Unterstützung bei dem akuten Problem der Reiseübelkeit und lassen sich daher ideal als Impulsartikel platzieren – genau dort, wo Eltern sie dringend brauchen.

NATÜRLICHE UNTERSTÜTZUNG FÜR UNTERWEGS

Reiseübelkeit bei Kindern erfordert eine Lösung, die schnell wirkt, gut verträglich und möglichst einfach anzuwenden ist.

Das Schöne-Reise-Pad von Löwenkind besteht aus einer Mischung aus Ingwerwurzel, Melissenblättern und Hopfenblüten – drei bewährte Kräuter, die für ihre beruhigende Wirkung bei Übelkeit bekannt sind. Das Besondere: Die Anwendung dabei ist denkbar einfach und sofort umsetzbar. Der dazugehörige Gurtschoner wird am Autogurt angebracht und das Pad in die integrierte Tasche eingelegt, wodurch der wohltuende Duft der Kräuter über die Atemwege aufgenommen wird. Die Duftmoleküle stimulieren über die Riechzellen das limbische System im Gehirn, das daraufhin Impulse an die entsprechende Körperregion sendet.

DAS SCHÖNE-REISE-DISPLAY - AUFMERKSAMKEIT FÜR EIN UNTERSCHÄTZTES THEMA

Um das Thema Reiseübelkeit sichtbar zu machen, bietet Löwenkind ein kompaktes (B/H/T 26x26x20 cm) und aufmerksamkeitsstarkes Thekendisplay an. Das Display präsentiert das Schöne-Reise-Pad sowie den Gurtschoner griffbereit und ansprechend, sodass Eltern auf den ersten Blick das passende Produkt entdecken und die Autofahrt stressfrei weitergehen kann. Neben der praktischen Unterstützung für die Eltern bietet das Sortiment auch Potenzial für Zusatzumsätze. Die kleinen, leicht zu platzierenden Produkte sprechen eine breite



Zielgruppe an und fördern Impulskäufe, wodurch sowohl der Umsatz gesteigert als auch den Kunden ein echter Mehrwert geboten wird.

KLEINE HELFER, GROSSE WIRKUNG

Tankstellen entwickeln sich immer mehr von einem reinen Versorgungsort hin zu einem vielseitigen Convenience-Anbieter. Dabei ist Reiseübelkeit ein alltägliches Problem auf deutschen Straßen und doch gibt es oft keine passende Lösung genau dort, wo sie am dringendsten gebraucht wird. Mit den richtigen Produkten im Sortiment können Sie als Tankstellenbetreiber nicht nur helfen, sondern auch gezielt Zusatzverkäufe generieren. Nutzen Sie die Chance, sich als moderner, kundenorientierter Standort zu positionieren – mit Lösungen, die unterwegs wirklich gebraucht werden.

Sollten Sie Interesse haben, können Sie sich unter sales@loewenkind.net oder +49 (0) 7392 937 92-21 direkt an Löwenkind wenden.





Roadrunner startet mit ladebusiness ins Elektromobilitäts-Geschäft

TEXT | BILD: ROADRUNNER SERVICE GMBH

Aachen & Gevelsberg, 01.07.2025 – ladebusiness freut sich, die Roadrunner Service GmbH aus Gevelsberg als neuen Partner im Netzwerk begrüßen zu dürfen. Mit dieser Kooperation steigt Roadrunner in das Geschäft als E-Mobilitäts-Provider (EMP) ein und plant künftig mehrere Tausend Ladekarten auszugeben. Diese Karten können im stetig wachsenden ladebusiness-Netzwerk genutzt werden, um Roadrunner-Kunden Zugang zu einem europaweiten Ladeangebot zu bieten.

"Wir freuen uns sehr, Roadrunner als neuen Partner gewonnen zu haben. Diese Kooperation stärkt unser Netzwerk und erleichtert den Zugang zu Ladeinfrastruktur für Unternehmen und Flottenbetreiber", sagt Tina Persing, Teamleiterin Vertrieb bei ladebusiness. "Der Schritt von Roadrunner, als EMP tätig zu werden, ist ein wichtiger Beitrag zur Förderung der Elektromobilität und zur Weiterentwicklung des Marktes."

"Die Roadrunner Service GmbH suchte für den erstmaligen Zugang zur E-Mobilität einen Partner, der uns die Akzeptanz unserer Roadrunner Tank- & Servicekarte an möglichst vielen Ladesäulen verschiedener Anbieter flexibel, unkompliziert und im Sinne unserer Kunden ermöglicht. Mit ladebusiness haben wir diesen Partner gefunden und hoffen auf eine langfristige Zusammenarbeit auf Augenhöhe, in der wir auch die Weiterentwicklung des Geschäftsfeldes E-Mobilität bei Roadrunner mit ladebusiness erfolgreich bestreiten werden" teilt Ingo Meyer, Geschäftsführer der Roadrunner Service GmbH, mit.

Über ladebusiness

WWW.LADEBUSINESS.DE

ladebusiness ist Teil von SMART/LAB, dem größten Forschungs- und Stadtwerke-Verbund Deutschlands. Wir entwickeln seit mehr als 10 Jahren innovative Softwarelösungen rund um die Elektromobilität und ermöglichen damit über 480 Partnern in den zwei Netzwerken (ladenetz.de und ladebusiness) einen direkten Zugang zum öffentlichen Laden europaweit inkl. verschiedenster Abrechnungsmöglichkeiten gegenüber Endkunden, Mietern und Mitarbeitern. Laden @work @home @public mit nur einer Ladekarte. Mit unserem Backend und der Dienstwagenabrechnung bieten wir alles aus einer Hand: Zentrale Verwaltung der Wallbox am Unternehmensstandort, einfache Integration der Wallbox zuhause und Rückvergütung an den Mitarbeiter.

ÜBER ROADRUNNER SERVICE GMBH

Gegenstand der Roadrunner Service GmbH ist das Entwickeln, das Vertreiben, das Abrechnen und das Abwickeln von Kundenkarten an mehr als 2 300 Akzeptanzstellen, der Ein- und Verkauf von Kraft- und Betriebsstoffen, das Betreiben eines Roadrunner-Service-Centers sowie die Entwicklung und der Vertrieb von Software einschließlich aller damit zusammenhängender Geschäftstätigkeiten für den Tankstellen- und Mineralölmittelstand, insbesondere auch die Erbringung von entsprechenden Dienstleistungen.

ANZEIGEN

MOBILE PAYMENT MIT WEAT

Einfache bargeldlose Zahlungsabwicklung an Waschstraßen, Tankstellen und im E-Mobilitätssektor – mit Karte, kontaktlos oder per App.

Neu: Micropayment per QR-Code mit WEAT PayPage z.B. bei Waschboxen, Staubsaugern, Luftprüfern oder Kaffeemaschinen via WEAT-MPH.

... oder klassisches Mobile Payment mit 19 Apps am WEAT-MPH































Duldung von arbeitsrechtlichen Verstößen

Wie oft muss ein Verstoß abgemahnt werden?

TEXT: RA STEPHAN ZIEGER / BFT



Ein komplexer Sachverhalt wurde unlängst an die Geschäftsstelle herangetragen. Bei einem Mitarbeiter im Shop häuften sich die Unregelmäßigkeiten. Kassenabschlüsse erfolgten mit Differenzen, es standen Beträge im mittleren zweistelligen Bereich in Rede, nicht in Rede stand der Vorwurf des Diebstahls oder Betrugs. Der Mitarbeiter war schlicht schlampig. Und nicht nur das, er kam häufig zu spät oder gar nicht, Krankschreibungen lieferte er verzögert oder nur auf Nachfrage, auch hier war Genauigkeit nicht seine Haupteigenschaft.

Nach der dritten Abmahnung wegen der Kassendifferenzen diskutierte man gemeinschaftlich, wie es jetzt weitergehen könnte, das wollte der Mitarbeiter sich überlegen. Die Schlüssel zur Tankstelle und die Bedienerkarte gab er allerdings ab. Zu allem Unglück kam es in den Folgetagen zu einem schweren Verkehrsunfall. Der Mitarbeiter lag eine Woche im Krankenhaus und musste anschließend zu Hause bleiben. Die weiteren Gespräche über eine mögliche Aufhebungsvereinbarung fanden nicht statt, was sich im Weiteren auch herausstellte. Auch bei seiner letzten Schicht vor dem Unfall traten erneut Kassendifferenzen auf. Eine zugesagte Krankmeldung über den anschließenden Krankenaufenthalt erreichte die Tankstelle trotz Zusicherung nicht.

Die Frage, die uns erreichte, war dann, ob die Abmahnungen für eine fristlose Kündigung ausreichten. Die Klärung dieser Frage war notwendig, weil Tankstelle und Mitarbeiter einen befristeten Vertrag geschlossen hatten, der ein fixiertes Enddatum enthielt, dessen Kündigung daher nur durch eine außerordentliche (also fristlose) Kündigung möglich war.

Dazu mussten wir ein wenig genauer auf die Abmahnungen schauen. Sie alle bezogen sich auf seine Kassenungenauigkeiten. Die Abmahnung hat im Arbeitsleben eine Funktion wie die gelbe Karte im Fußball. Sie soll zum Ausdruck bringen, dass der nächste Verstoß auch der letzte Verstoß sein kann. Wichtig ist, dass der abgemahnte Verstoß auch auf textlich genau dokumentiert ist. Für den Ausspruch einer Abmahnung, so die Rechtsprechung der Arbeitsgerichte, gibt es keine Frist, sie muss jedoch in zeitlicher Nähe zu dem beanstandeten Fehlverhalten ausgesprochen werden. Heißt im Umkehrschluss, dass es nicht all zulange dauern sollte, bis die Abmahnung ausgesprochen wird.

Die Mitgliedsfirma hat drei Abmahnungen ausgesprochen. Da könnte man denken, dass es ihr nicht so ganz ernst gemeint ist. Das ist auch von der Recht-



sprechung unter dem Begriff "Abmahnungsflut" so entschieden worden. Zitat aus einem juristischen Beitrag zum Thema: "Die Warnfunktion einer Abmahnung kann erheblich entwertet sein und dadurch schlussendlich die Wirksamkeit einer etwaigen späteren Kündigung gefährden, wenn zahlreiche Abmahnungen zu gleich gelagerten Verstößen vorliegen, ohne dass der Arbeitgeber die angedrohte Kündigung zu einem angemessenen Zeitpunkt auch tatsächlich ausspricht."

Abmahnungen müssen präzise den Verstoß aufzeigen, der abgemahnt wird. Schließlich soll der Mitarbeiter ja wissen, was ihm vorgeworfen wird und was der Arbeitgeber nicht länger zu dulden gewillt ist, ob man auf den Arbeitsvertrag Bezug nimmt, kann offenbleiben. Manche Verpflichtung ergibt sich eben nur aus vertraglichen Nebenpflichten. Enden sollte die Abmahnung mit dem Hinweis auf die arbeitsrechtlichen Konsequenzen zum Beispiel wie hier: "Für den Wiederholungsfall behalten wir uns arbeitsrechtli-

che Schritte vor, die bis hin zu einer Kündigung des Arbeitsverhältnisses führen können."

Im vorliegenden Fall lag die letzte Abmahnung ein paar Tage zurück. Zwischendurch wurden Gespräche über eine Aufhebung des Arbeitsvertrages geführt. Zwar war damit klar, dass ein Ende des Arbeitsvertrages drohte, auf den Ausgang des arbeitsgerichtlichen Verfahrens hätten wir jetzt nicht mehr alles gesetzt, aber wie so oft kommt einem auch der Zufall entgegen. Die Kassendifferenzen am letzten Arbeitstag vor dem Unfall waren dann so gravierend, dass eine Kündigung zweifelsfrei erfolgen konnte. Bis dahin reichte die Warnfunktion der anderen Abmahnungen. Außerdem sprach das Mitglied mit separatem Schreiben eine weitere Abmahnung aus, weil bis zu diesem Tage trotz Zusicherung keine Krankmeldung eingegangen war.

Der Mitarbeiter war nach dem Krankenhausaufenthalt mittlerweile wieder zu Hause. Eine Kündigung konnte ihn daher problemlos erreichen.

Eine Frage tauchte im Team dann kurz auf, wegen Krankheit zu kündigen ist schwierig, aber möglich, während Krankheit zu kündigen, ist kein Problem. Man muss nur dafür Sorge tragen, dass dem Mitarbeiter die Kündigung wirksam zugeht.

Beide Problemstellungen rechtfertigen ohne weitere Diskussion nach Abmahnung auch die fristlose Kündigung. Die Fehlbeträge sind nicht hinzunehmen, hier hätte auch die erste Abmahnung als Kündigungsgrund ausgereicht. Das gilt auch für die fehlenden Informationen zum Krankenstand, der Arbeitgeber muss Planungssicherheit über die Organisation seines Betriebes haben.

Wenn Sie Zweifel haben, wie Sie vorgehen müssen, sollten Sie sich möglichst unverzüglich bei Ihrem Berater oder auch bei der Geschäftsstelle melden.

ANZEIGEN



Onlineshop

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



Aktion im Juli und August





Rabattheft 10-er Kaffeekarte

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Details: 100 Stück pro VE **Maße:** 105 mm x 75 mm

Art.-Nr.: 10146 **Preis:** € 6,19

Aktion: 5 VE bestellen 1 VE gratis erhalten

Rabattheft für Autowäsche

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Details: 100 Stück pro VE Maße: 105 mm x 75 mm

Art.-Nr.: 10122 **Preis:** € 6,19

Aktion: 5 VE bestellen 1 VE gratis erhalten



Kapuzenhoodie unisex

RUBRIK: BERUFSBEKLEIDUNG |

BERUFSBEKLEIDUNG STANDARD

Details: Farben: anthrazit / heather grey / schwarz

Größen: XS-5XL | Veredelung möglich

Art.-Nr.: STSU177C253 | STSU177C250 |

STSU177C002

Preis: ab € 35,90



Sicherheits-Glasschrank groß

RUBRIK: REGALE UND SCHRÄNKE

Maße: 76,5x218 x 65 cm | Gewicht: 127 kg

Art.-Nr.: DE250139 **Preis:** € 2.999

Ankündigung für Septemper und Oktober



Thermobonrollen (neutral)

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Details: Mit neutralem Tankstellentext |

80 Stück pro VE

Maße: 80 mm / 90 mtr. / ø 12 mm

Art.-Nr.: 60000619 **Preis:** € 117,90 **Aktion:** 5% Rabatt



Thermobonrollen (bft-Druck)

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Details: mit bft-Druck Tankstellentext |

80 Stück pro VE

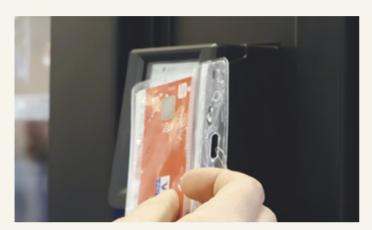
Maße: 80 mm / 90 mtr. / ø 12 mm

Art.-Nr.: 60002438 **Preis:** € 117,90 **Aktion:** 5% Rabatt

Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht.

Lösen Sie das Bilderrätsel und gewinnen Sie unseren attraktiven Preis.



So funktionieren die Vendings von WEAT.



Dieses SONAX-Produkt sorgt für strahlende Felgen.

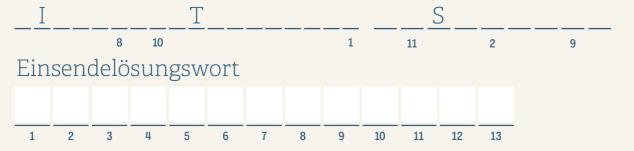
C	Н	В
	2	12



 ${\it Dieses\ FAIROX-Produkt\ vereint\ modernes\ Design\ mit\ praktischem\ } \\ Nutzen.$



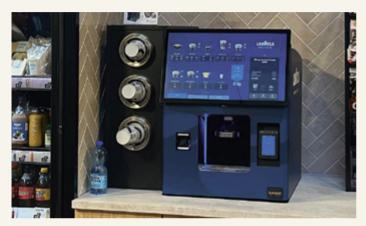
Auf diesem Kanal gewann die Grafikerin, Designerin und Social Media Marketing Managerin von PWM das TANKSTELLE & MITTELSTAND Gewinnspiel.



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

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

Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen mit vollständiger postalischer Adresse und Telefonnummer. Einsendeschluss ist der 23.09.2025



Laut Leonie Schubert (Lekkerland SE) ist es wichtig, dies den Kunden qualitativ hochwertig zu unterbreiten.

<u>F</u> _ _ _ _ <u>T</u>



Produkte aus der Heimat. Das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft bestätigt, dass dies eine schwer nachprüfbare Vertrauenseigenschaft ist.

Unser aktueller Gewinn



PHILIPS SERIES 2200 KAFFEEVOLLAUTOMAT

Der schicke Vollautomat der Firma Philips hat ein intuitives Touchdisplay mit der Möglichkeit, individuelle Einstellungen vorzunehmen und verschiedene Kaffeespezialitäten zuzubereiten. Außerdem verfügt er über einen klassischen Milchaufschäumer für einen seidig glatten Milchschaum. Die vollständig herausnehmbare Brühgruppe und die Möglichkeit, verschiedene Teile in der Spülmaschine zu reinigen, ermöglichen eine gründliche und hygienische Reinigung.

TEXT: REDAKTION TANKSTOP BILD: PHILIPS GMBH

WAS SIE JETZT NOCH TUN MÜSSEN?

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

TEILNAHMEBEDINGUNGEN FÜR DAS GEWINNSPIEL

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

Das Lösungswort des letzten Rätsels lautet:

SONNENSCHEIN

Gewusst wann!

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

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

Termine

Messen

Konferenzen

Kongresse

Events

DI., 09.09.2025

bft Jahreshauptversammlung

in Berlin

SA., 20. — SO., 21.09.2025

Utz Messe

in Ochsenhausen

FR., 26. - SA., 27.09.2025

Lekkerland Messe

in Dortmund

FR., 10. - SA., 11.10.2025

Lekkerland Messe

in Schkeuditz

FR., 17. - SA., 18.10.2025

Lekkerland Messe

in Ulm

IMPRESSUM JAHRGANG 13

HERAUSGEBER UND VERLAG

EINKAUFSGESELLSCHAFT FREIER TANKSTELLEN MBH IPPENDORFER ALLEE 1D 53127 BONN

TEL. 0228 - 910 29 0 FAX 0228 - 910 29 29

MARKETING@EFT-SERVICE.DE

WWW.TANKSTOP.DE

WWW.EFT-SERVICE.DE/LEISTUNGEN/
TANKSTOP-DAS-MAGAZIN



CHEFREDAKTION

BERND SCHEIPERPETER
MARKETING@EFT-SERVICE.DE

REDAKTION, PROJEKTLEITUNG

MAYA FELDMANN

MARKETING@EFT-SERVICE.DE

LAYOUT UND SATZ

KOPFSTROM GMBH, BONN WWW.KOPFSTROM.DE

DRUCK

BONIFATIUS, PADERBORN WWW.BONIFATIUS.DE

ANZEIGENPREISLISTE

MEDIADATEN 2025

ERSCHEINLINGSWEISE

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.

Reserve für Ihre Kunden, Turbo für Ihren Umsatz

Jedes fünfte Auto fährt mit zu wenig Öl.







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 über unseren Vertriebspartner Tollkühn Shoppartner GmbH telefonisch unter Tel.: 0421 56 55 50 oder per Mail: Zentrale@tollkuehn.de!







frei und fair - Ihre freie Tankstelle