

# TS

## TANKSTOP – das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 06-2022 | Jahrgang 10 | kostenfrei | ZKZ 83988

### Titelthema

Gewerbliche Autowäsche:  
Technik – Chemie – Show

### Industriepartner

Premium Waschpark  
von Car Cosmetic by  
Sascha Grobe

### Shopnews

Ertragsbringer E-Shisha:  
Beratung und Auswahl  
bei der MCS



**eft**

WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ



Save the date: 14. + 15. Juni '23

[www.tankstellenmesse.de](http://www.tankstellenmesse.de)

Weil nichts die Branche besser informiert!



Deutschlands führende Fachmesse für den  
**Tankstellenmittelstand**





## Alle schlechten Jahre sind DREI

PORTRAIT: MAYA FELDMANN

Es ist Mitte Dezember und das heißt: Weihnachten und der Jahreswechsel stehen vor der Tür. Zeit, die vergangenen zwölf Monate wieder Revue passieren zu lassen. Was hatten wir nicht alle für große Hoffnungen an das Jahr 2022, nachdem uns das Coronavirus zwei Jahre zuvor aus dem Nichts kommend über viele Monate negativ in seinen Bann gezogen hat - mit Lockdowns und sich ständig geänderten Hygienevorschriften. Was waren wir letztendlich froh, systemrelevant zu sein, sodass die Tankstellenbranche wohl bis dato nur ein kleines blaues Auge davongetragen hatte. Doch dann kam der Februar, der Beginn des unfassbaren Krieges in der Nachbarschaft, und mit den Embargos gegen den Aggressor und den Folgen musste wieder improvisiert werden und so wurde der „Tankrabatt“ zum Wort des Jahres.

Aber es gab auch Erfreuliches. So erlebte die Branche drei euphorische Aufbruchtage im Mai auf der Uniti Expo in Stuttgart und damit sind wir auch schon beim Ausblick auf das kommende Jahr, denn das emotionale und mediale Highlight in 2023 wird für uns sicherlich die 20. Ausgabe

der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND sein, die nun endlich am 14. und 15. Juni am Premierenveranstaltungs-ort Essen stattfinden wird. Wir freuen uns schon riesig!

Vorher gibt es aber auch noch einige TANKSTOP-Ausgaben. Diese hier hat viele neue Tipps rund um das so wichtige Thema Waschgeschäft im Köcher - lassen Sie sich am Ende des Jahres noch einmal so richtig inspirieren.

Und somit möchten wir Ihnen, unseren treuen TANKSTOP-Lesern, für Ihr Interesse an unserem Magazin danken. Wir wünschen Ihnen, Ihren Familien und Ihren Mitarbeitern ein paar wunderbare Weihnachtstage und alles erdenklich Gute für 2023.

HERZLICHST IHR

Bernd Scheiperpeter & Frank Feldmann

# Inhaltsverzeichnis

## TITELTHEMA

**8** Gewerbliche Autowäsche .....

## AKTUELLES

**16** Neue Plakatserie 2023

## INDUSTRIEPARTNER

**18** CHRIST: Premium Waschpark von Car Cosmetic by Sascha Grobe

**22** KÄRCHER: Digitalisierung in der Fahrzeugwäsche

**24** SONAX: Zusatzgeschäft – Räder- und Felgenreinigung mit Sonax

**26** KDH: Mit uns können Sie sich sehen lassen!

**28** Leaderboard – die eft-Empfehlungslieferanten

**30** eft / bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station



## SHOPNEWS

**32** MCS: Ertragsbringer E-Shisha

**36** RECUP: RECUP etabliert sich als Mehrweglösung für Tankstellen .....

**38** CONTAX CONCEPT: Schneller im Ziel

**40** GRÜNWALD: Tankstellenshop 2022 – Emotionen und Impulskäufe wecken

**42** LEKKERLAND: Große Auswahl zu kleinen Preisen – auch in Krisenzeiten

## TANKWORT

**44** FORUM TANKSTELLE: Die Tankstelle - Wo geht die Reise hin?



## ANZEIGEN

**Nachhaltige  
Ladeinfrastruktur  
für Ihre Tankstelle**

Jetzt beraten lassen: [ene.co/ladeinfrastruktur](https://ene.co/ladeinfrastruktur)

**Einfach laden.  
Einfach managen.  
Einfach fahren.**



## REGULARIEN

- 6 Alles auf einen Blick
- 48 Der Tankwart informiert – Der tägliche Tipp für Ihre Kunden
- 49 Zwischenstopp
- 54 Termine – Schulungen – Weiterbildungen
- 54 Impressum

## IHR GUTES RECHT

- 46 Erfolgreiche Probezeit, was nun?

## ONLINESHOP

- 50 Dieselhandschuhe in Pappschachtel
- 50 Overnight-Container
- 51 AKTION: Damen- und Herrenpolo Langarm Racing Fashion
- 51 ANKÜNDIGUNG: Damen Softshellwesten
- 51 ANKÜNDIGUNG: Damen Wendewesten bft Fashion

## KURZ VOR SCHLUSS

- 52 Kreuzworträtsel! Mitmachen lohnt sich! .....



BILD COVER: © ADOBESTOCK.COM/IRINA\_SCHMIDT

## ANZEIGEN



# Bereit für die Mehrwegpflicht ab 2023? Wir haben die Lösung!

**RECUP und REBOWL sind Deutschlands größtes Mehrwegsystem für To-go und Take-away.**

Deine Kundschaft leiht sich RECUP & REBOWL ganz einfach gegen Pfand aus und gibt die Mehrwegbehälter später bei einem von mehr als 15.000 Partnern deutschlandweit wieder zurück. Spare Kosten, vermeide Müll und sei bereit für die Mehrwegpflicht ab 2023!

Mehr als 4.600 Tankstellen sind schon dabei!



Mehr erfahren!



# 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.

Und: Wir teilen gern. Nennen Sie uns einfach die E-Mail-Adressen von Mitarbeiter\*innen, Kolleg\*innen oder Brancheninteressierten.

Senden Sie dazu eine E-Mail mit allen Bezieher-Mailadressen sowie der vollständigen Firmenadresse an: [marketing@eft-service.de](mailto:marketing@eft-service.de), Stichwort: TANKSTOP online. Der Versand erfolgt jeweils zum Erscheinungstag per E-Mail inklusive eines Links zum kostenfreien Download.

Das aktuelle TANKSTOP-ePaper ist seit dem **14. Dezember 2022** online: [www.eft-service.de/leistungen/tankstop-das-magazin](http://www.eft-service.de/leistungen/tankstop-das-magazin)



## SAVE THE DATE:

Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am **15. Februar 2023**. Sie bekommen keinen TANKSTOP? Das ändern wir gern. Teilen Sie uns einfach Ihre Anschrift per Mail mit: [marketing@eft-service.de](mailto:marketing@eft-service.de). Gern nehmen wir Sie in den kostenfreien Bezug auf.

## NACHGESCHAUT:

Unter [www.tankstop.de](http://www.tankstop.de) können Sie in allen vorherigen Ausgaben des TANKSTOP blättern und informative Texte nachlesen.



## 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:  
[marketing@eft-service.de](mailto:marketing@eft-service.de)

## GESUCHT UND GEFUNDEN - NEUES IM ONLINESHOP

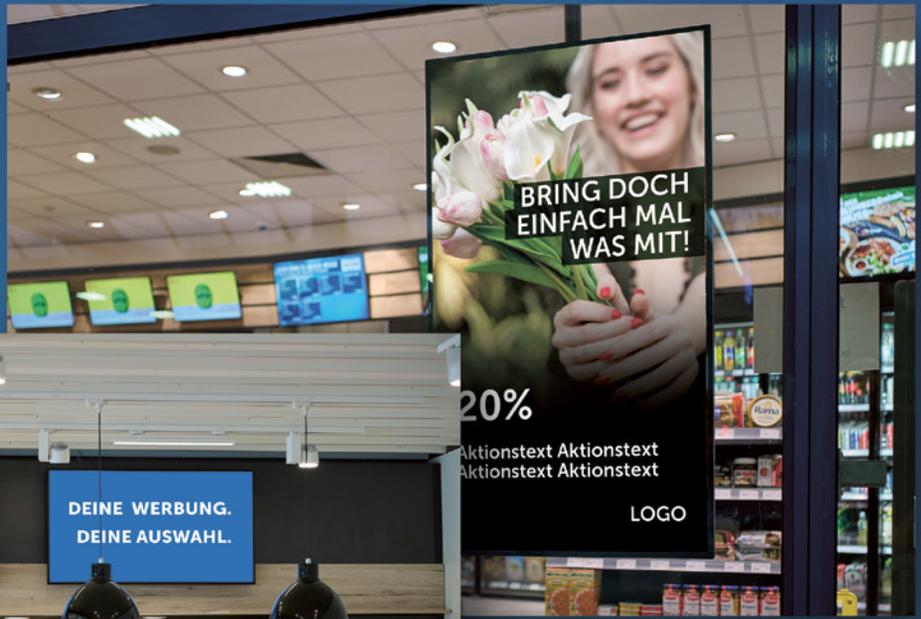
Sie suchen Brötchentüten für das Bistro an Ihrer Tankstelle, ein Plakat für Ihre Waschstation, neue Aufkleber für die Zapfsäulen oder schicke Berufsbekleidung für Ihr Team? Dann werfen Sie einfach einen Blick in den Onlineshop der eft unter [www.eft-service.de/shop](http://www.eft-service.de/shop) und stöbern Sie im Angebot.

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



## BEILAGENHINWEIS:

- + CONSTANTIA Vermittlungsgesellschaft für Versicherungen mbH
- + Fairox GmbH
- + Hectronic GmbH
- + ILAN Werbe&Lichttechnik
- + ReCup GmbH



← EGAL WO

# SO STEIGERST DU DEINEN UMSATZ!

EGAL WANN



BLEIB IMMER AUF DEM LAUFENDEN!

FOLLOW US ON



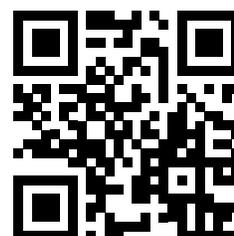
POWERED BY

**PWM**®

Mit der Werbeplattform **dooh-it** von PWM kannst du kostengünstig und einfach deine Tankstelle digital aufrüsten. Bespiele alle deine Bildschirme mit deinen Botschaften und zeige deinen Kunden was du kannst!

**EINFACH  
REGISTRIEREN  
UND LOSLEGEN**

UNSER **dooh-it**TEAM  
FREUT SICH AUF  
DICH UND HILFT DIR  
GERNE WEITER.



NEUGIERIG  
GEWORDEN?

**SCAN  
ME**

[www.doohit.de](http://www.doohit.de)

# Gewerbliche Autowäsche

**Technik - Chemie - Show**

TEXT: BERND FIEHÖFER

**Inbesondere die unmittelbare und mittelbare Vergangenheit zeigte landauf landab erhebliche Investitionen in die Dienstleistungen der gewerblichen Autowäsche. Die Rede ist von Um- und Neubauten sowie Erweiterungen – oft beauftragt von mittelständischen Mineralölunternehmen, mit denen sie sich inzwischen zu Recht selbstbewusst im Markt positionieren, Stammkunden an das eigene Unternehmen binden und auch neue Kunden gewinnen wollen und werden. Einige Beispiele und Positionen aus der Praxis...**

Leistungsstarke Reinigungs- und Pflorgetechnik, glänzende Resultate durch den Einsatz hochwertiger, nachhaltiger und auch kompromissloser Chemieprodukte, moderne biologische Wasserrückgewinnungssysteme, die den ressourcenschonenden Umgang mit dem wertvollen Wasser im Griff haben und perfekt aufeinander abgestimmte Komponenten im Wasch- und Pflegeablauf sind die Trümpfe eines überzeugenden Auftritts gegenüber den Kunden. Eine Situation, die für alle Bereiche der Dienstleistung „Autowäsche“ längst zutreffend ist. Hinzu kommt die effektvolle Show – mit Farbwechsel ausgestattete LED-Technik, deren Lichtquellen so positioniert werden, dass sie Schaumwände hinterleuchten und insbesondere in der Dunkelheit erlebnisreife Eindrücke hinterlassen. Außerdem gibt es weitere optische, ja spektakuläre Erlebnisse während des gesamten Wasch-, Pflege- und Trocknungsprozesses, ausgeführt sowohl von LED-Lichttechnik an Portalanlagen als auch entlang der in einer Waschstraße montierten Segmente.

## **SICHERHEIT GIBT EIN GUTES GEFÜHL**

Wer modernisiert, um- oder neu baut, legt großen Wert auch darauf, den Kunden ein gutes und vor allem si-

cheres Gefühl zu geben. Dazu zählen beispielsweise Fahrzeugtransportbänder aus Kunststoff als Einstrang- oder Doppelstrangtechnik installiert. Dazu zählen mit weißer oder hellgrauer Paneele verkleidete Hallenwände und Deckenstrahler mit und ohne sensorgestützte Bewegungsmelder, die in jeder Wasch- und Pflegehalle ein homogenes, angenehm wirkendes Licht erzeugen. Selbstwäscher zieht es mehr denn je zu SB-Waschplätzen, die weiße und bunte Power- und Felgenschäume anbieten.

## **LUKRATIVE ZUSATZANGEBOTE LOCKEN AN**

Zudem entwickelten sich Zusatzangebote zu einem wichtigen Serviceelement – leistungsstarke Zentralsaugeranlagen, deren Luftversorgung verbrauchsabhängig automatisch gesteuert wird, großzügig angelegte Saugerplätze mit doppelter Schlauchzuführung und Druckluftversorgung möglichst an allen zur Verfügung stehenden Pflegeplätzen. Prüfgeräte, die den Reifennennendruck messen, Handwaschbecken für pflegende Kundenhände, der Verkauf von anwendungsfallspezifischen Mikrofasertüchern, Vendor-Automaten und ein Bistro, indem den Kunden Heiß- und Kaltgetränke angeboten werden und deren Interior im besten Fall auch für Unterhaltung – Musik und/oder TV – sorgt.

## **KOMFORTABEL BEZAHLEN SCHAFFEN**

Moderne Bezahlservices sind vor allem für junge Kunde ein entscheidendes Kriterium für die Standortwahl ihrer Autowäsche. Dazu gehört dann auch eine persönliche Kundenkarte, mit der alle Serviceleistungen der Autowäsche und -pflege am jeweiligen Standort zu bezahlen sind. In Kombination mit einer App, die in das Kassensystem integriert wird, steigt der „Wert“ der Kundenkarte, da



sie von überall auf der Welt – und damit auch auf dem heimischen Sofa – aufgeladen werden kann.

#### MARKETING FÜR DEN MARKT

Zudem steigt die Bedeutung von professionellem Marketing. Ein überzeugender, immerwährender Kundendialog in den bedeutenden Social Media-Kanälen, der jedem Autowäscher selbstbewusst und argumentationsstark die Vorteile darstellt und zudem wichtige Gründe zeigt, sie an den jeweiligen Standort der Fahrzeugwäsche zu locken und zu binden. Übersichtlich präsentierte Aktions-Postings, etwa rabattierte Boni oder anlassbezogene Freiwäschen gehören beispielsweise unbedingt dazu.

Einige große mittelständische Mineralölunternehmen investierten längst erheblich sowohl in Tankstelle als auch Autowäsche und ließen sogar großflächig verglaste Waschparks bauen, die alle Dienstleistungen der gewerblichen Autowäsche – auch SB-Waschplätze – unter einem Dach vereint. Der entscheidende Vorteil ist der witterungsunabhängige Service an wahrscheinlich allen Tagen eines Jahres.

#### STERNE AM WASCHHIMMEL

Eines der bedeutendsten mittelständischen Unternehmen Deutschlands, vor über 115 Jahren von **Adolf Präg** in Augsburg gegründet, seit 1956 mit Hauptsitz in Kempten setzte im Zuge der überaus erfolgreichen Geschäftsentwicklung viele Meilensteine. Die jüngste Attraktion ist ein hochmodernes Indoor-Waschcenter im Allgäu mit dem fürstlichen Namen GLANZARENA. „PRÄG stellt sich als Unternehmen breiter auf. Mit der GLANZARENA erweitern wir den Bereich Waschen, in

denen wir ohnehin seit den 1920er Jahren tätig sind“, sagt Johannes Hage, Retail Manager Tankstellen. So entstand direkt neben dem Hauptgebäude des Unternehmens das 1.800 Quadratmeter große Premium-Indoor-Waschcenter auf dem 3.000 Meter großen Grundstück. Die GLANZARENA ist die erste Stand-alone-Waschanlage in dieser Größe für Präg. Das Herzstück der Anlage ist eine 44 Meter lange Waschstraße – sehr modern und äußerst leistungsstark, komfortabel und in jedem Fall erlebenswert. Eine Anlage, die die Vorwäsche ausnahmslos als automatische Dienstleistung ausführt.

Unter dem Dach der GLANZARENA können Autowaschkunden auf 24 Plätzen gleichzeitig ihre Fahrzeuge witterungsunabhängig saugen und pflegen. Für die Kunden, die die Innenräume ihrer Fahrzeuge dennoch an frischer Luft reinigen und pflegen wollen, nutzen den Service an zwölf außerhalb der Halle eingerichteten Plätzen. „An jeder Saugstation gibt es Druckluft und auf dem Gelände insgesamt zwölf Mattenwäscher. Auch dieser Service ist kostenfrei. Für den Convenience und Pflegebereich planen wir die Leistungen im Automatenverkaufsformat“, erläutert Hage das Format. Jedoch entschied sich die Unternehmensleitung gegen SB-Waschboxen und begründet dazu: „Wir wollen uns auf ein komfortables automatisiertes Waschen, Pflegen und Trocknen der Fahrzeuge konzentrieren.“



### BEST PRACTICE

Karlheinz Schüßler ist Inhaber der **Tankstelle Hartmann** im unterfränkischen Oberleichtersbach. Er betreibt gemeinsam mit seiner Frau Stefanie neben Mineralölhandel und Tankstelle auch eine gewerbliche Fahrzeugwäsche. Mit Weitsicht und Geschick als Unternehmer erneuert er die Technik beider Waschportale in den vergangenen Jahren normalerweise systematisch nach fester „Fünfer-Regel“. Diese Regel setzte er im vergangenen Jahr 2021 außer Kraft und erwarb zwei Portal-Hochleistungsanlagen auf einen Schlag. Der Lohn für diese mutige Entscheidung: Das Team der Hartmann Tankstelle wird Carwash-Profi 2022 in der Kategorie „Portalwaschanlage“ aufgrund beeindruckender Leistungen in der gewerblichen Autowäsche. Das Schüßler-Resümee spricht nicht nur deswegen Bände: „Der Wechsel beider Maschinen vor etwa zwölf Monaten schaffte die Grundlage dafür, dass wir trotz Waschpreisanpassung das beste Waschjahr mit einem unglaublichen Umsatzsprung nach oben verzeichneten. Unsere Kunden sind überaus zufrieden. Wir blieben in diesem Zeitraum – von sehr wenigen Ausnahmen einmal abgesehen – reklamationfrei. Hinter diesem besonderen Sieg verbergen sich viele kluge Entscheidungen und ein ständiges „am Ball bleiben.“

Beide Portale sind mit identischer Ausstattung versehen worden, um die Kunden nicht vor die Situation zu stellen, unter welches Portal sie besser fahren sollen. Die einzigen Unterschiede sind jeweils die Höhe und Breite der Portale. Das größere „Tor“ wäscht Fahrzeuge mit maximal 2,80 Meter Höhe und maximal 2,58 Meter Breite und ist damit für Transporter genau das Richtige. – Karlheinz Schüßler vertraut nicht nur bester

Reinigungs-, Pflege- und Trocknungsschemie, sondern achtet persönlich sehr auf die Ergebnisse. Nur so ist es möglich, von den Kunden Vertrauen dafür zu bekommen, dass die Fahrzeugoberflächen schonend und in herausragender Qualität behandelt werden. Die Mehrzahl seiner Kunden lässt ihre Kennzeichen von einer Kamera an der Einfahrt erfassen, um ein bequemes digitales Bezahlen für die Wäschen in Anspruch nehmen zu können „Der Software-Download und die anschließende Programmierung der App war intuitiv, daher wirklich sehr einfach und schnell erledigt“, macht Karlheinz Schüßler deutlich.





**TANKSTOP FRAGTE JULIA EBERHARDT, GESCHÄFTSFÜHRERIN DER ERNST EBERHARDT GMBH MINERALÖLE UND BRENNSTOFFE, THOMAS EICHHORN, LEITER UND PROKURIST TANKSTELLE DER FÜRMETZ TANK GMBH UND ARND LUTHER LEITER CATEGORY MANAGEMENT GESCHÄFTSBEREICH TANKSTELLEN BEI TEAM ENERGIE:**

Die gewerbliche Fahrzeugwäsche an mittelständisch geführten Tankstellen bringt längst einen wichtigen Umsatz im Tagesgeschäft, Tendenz steigend. Dafür wurde und wird erheblich investiert. Was unternahmen Sie konkret, um die Autowäsche modern und zeitgemäß für die Kunden aufzustellen?

**JULIA EBERHARDT:**

Hier ist es meines Erachtens aus unternehmerischer Sicht als auch aus meiner ganz persönlichen Erfahrung heraus von elementarer Bedeutung, die Kunden zur Fahrzeugwäsche „einzuladen“. Es soll einfach und bequem gleichermaßen sein. So haben wir bei uns in diesem Zusammenhang bei der Platzierung, Gestaltung und Ausführung unserer Waschmöglichkeiten darauf geachtet, dass z.B. die Zu- und Einfahrt möglichst einfach gehalten wird – ohne große Hindernisse für die Kunden. Dass die Anlagen sowohl von der Straße aus als auch auf dem Gelände gut sichtbar sind und sich insbesondere durch eine einfache und benutzerfreundliche Bedienung auszeichnen. Hiermit einher geht auch die Prämisse, möglichst moderne Anlagen zu unterhalten, die von sich aus grundsätzlich schon mehr Platz für den Kunden und den Waschvorgang bereitstellen.

**THOMAS EICHHORN:**

Wir haben uns bewusst für eine XXL Portalwaschanlage entschieden, um die Handwerker zu unterstützen. Spezi-

ell liegt hier das Augenmerk auf die Transporterwäsche, da jeder handelsübliche Transporter mit einer Höhe von 2,95 Meter gewaschen werden kann. Für unsere großen Lkw haben wir in unserem neuen Logistikcenter eine eigene Lkw-Waschstraße, die auch von anderen Unternehmen genutzt werden kann. Der Neubau der **Fürmetz Logistik** grenzt unmittelbar an die Tankstelle an. Gerade hier ist der Ansturm sehr groß und die Unternehmen kommen aus umliegenden Regionen, um die Lkw bei uns zu waschen. Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit, große Verkaufsanhänger und große Wohnmobile zu waschen. Die Bezahlung an der Tankstelle mit den Tankkarten DKV und UTA sowie alle andern Zahlungsmittel ist ebenso problemlos möglich.

**ARND LUTHER:**

Die Fahrzeugwäsche ist und bleibt auch in Zukunft ein wichtiger strategischer Bestandteil des Angebotsportfolios unserer team Tankstellen und Aral Markenhandeltankstellen. Aufgrund seiner Unabhängigkeit von der Art des Fahrzeugantriebs nimmt die Bedeutung dieses Bereiches zu. Das Autowaschgeschäft ist auch für die Wirtschaftlichkeit unserer Tankstellenpartner/innen von sehr großer Bedeutung. Wir haben die Waschtechnik aller Waschstraßen und fast sämtlicher Portalanlagen mit unserem Partner WashTec in den vergangenen Jahren erneuert. Auch in die Waschtechnik vieler SB-Waschboxen wurde – nicht zuletzt wegen einer Renaissance dieses Waschangebotes – massiv investiert. Wichtig ist und war uns dabei, dass im gleichen Zuge auch etwaige notwendige Investitionen in Waschhallen durchgeführt wurden, um ein ganzheitliches Wascherlebnis zu bieten. Ferner haben wir große Fortschritte im Bereich der Standardisierung des Autowaschgeschäfts

gemacht, von der Konfiguration der Waschtechnik, der Definition der Waschprogramme, der Programmschritte, der empfohlenen Preisbänder bis hin zur Festlegung der jeweils passenden Waschchemie mit Produkten unseres Partners SONAX. Ein weiterer Schwerpunkt unserer Arbeit ist die weitere Digitalisierung unseres Waschgeschäfts. An einige Tankstellen bieten wir unseren Waschkunden bereits die Möglichkeit, unsere Waschangebote digital zu nutzen. Gestartet sind wir in unserer Partnerschaft mit WashTec mit der EasyCarWash-App. Nach dem Roll-out der fillibri-App für das Tanken an unseren Tankstellen haben wir auch den Verkauf von Waschtickets per fillibri-App erfolgreich getestet und wollen in Kürze weitere Tankstellen aufschalten. Ebenso schreitet die digitale Anbindung unserer Anlagen über mywashtec.com immer weiter voran.

#### **BASIS EINER GUTEN WÄSCHE, PFLEGE UND TROCKNUNG VON FAHRZEUGEN SIND MODERNE ANLAGENTECHNIK SOWIE PERFEKT DOSIERTE WASCH- UND PFLEGECHEMIE. WOMIT ÜBERZEUGEN SIE IHRE KUNDEN IN DIESEM SINNE?**

##### **JULIA EBERHARDT:**

Hier gilt es vornehmlich darauf zu achten, die Anlagen immer auf dem neuesten Stand der Technik zu halten. Regelmäßige Wartungstermine, eine konstante Kontrolle der richtigen Reinigungsfunktion durch unser Personal sowie die ergänzende Nutzung eines qualitativ hochwertigen Waschmittels führt im Gesamtpaket zu einem tollen Reinigungsergebnis. Und das ist doch genau das Ziel - Kundenzufriedenheit. Wir wollen also unsere Kunden durch die Qualität der Wäsche – die durch all die zuvor genannten Aspekte maßgeblich positiv beeinflusst wird – überzeugen und nicht durch aufwendige Beleuchtung oder übertriebene Werbeslogans. Eine gute, qualitative Fahrzeugwäsche spricht sich immer herum.

##### **THOMAS EICHHORN:**

Wir haben auch hier nur die namhaften Produkte in der Anlage und keine No-Name-Produkte, die angeblich gleich gut sein sollen, billiger sind oder die Chemie auf ein Minimum zu reduzieren. Davon halte ich rein gar nichts!

##### **ARND LUTHER:**

Die Qualität des Wasch- und Trockenergebnisses ist neben den Faktoren Auftritt sowie allgemeine Sauberkeit, Komfort (Convenience) und Geschwindigkeit der wichtigste Erfolgsfaktor für ein erfolgreiches Waschgeschäft. Der Ausstattungsstandard unserer Portalwaschanlagen (i.d.R. SoftCare Pro Classic XL möglichst mit 2,90 Meter maximaler Fahrzeughöhe) ist sehr hoch. Bei der Wasch-

chemie setzen wir auf den Marktführer SONAX und haben auch beim Polierprogramm mit Hypercoat High Gloss Protection die Lackversiegelung auf ein neues Level gehoben. Unterstützt durch den Außendienst unserer Partner SONAX und WashTec stellen wir zusammen mit unseren Tankstellenpartner/innen sicher, dass die Wasch- und Wasserqualität stets auf hohem Niveau gehalten werden kann. Zusammen mit diesen Partnern haben wir auch Schulungen von unseren Tankstellenpartner/innen durchgeführt, mit welchen wir uns an entsprechenden Referenztankstellen getroffen haben.

#### **VIELE BETREIBER VON PORTALWASCHANLAGEN, AUTOWASCHSTRASSEN UND SB-WASCHBOXEN SETZEN VERSTÄRKT AUCH AUF DAS ERLEBNIS „FAHRZEUGWÄSCHE“ UND BIETEN DEN KUNDEN EINE SCHAUM- UND LICHTSHOW. WORAUF DÜRFEN SICH IHRE KUNDEN IN DIESEM ZUSAMMENHANG FREUEN?**

##### **JULIA EBERHARDT:**

Dass dem Kunden die Autowäsche Spaß und Freude bereiten soll steht auch für mich außer Frage. Vielen ist ja das Auto das Heiligste. Ich bin aber auch der festen Meinung, dass hier immer die Qualität der Wäsche im Vordergrund stehen sollte und nicht der Show-Effekt. Schaum- und Lichtshows sind eher ein Add-on und vermitteln den Anschein einer neuen und modernen Anlage.

##### **THOMAS EICHHORN:**

Auch hier haben wir den Trend weiter fortgeführt und die Portalwaschanlage mit diesen Funktionen ausgestattet. Macht auch optisch wirklich was her. Dank der LED-Technik kann man die Lichtershow trotz steigender Energiekosten im Einsatz lassen. Der von Christ ausgestattete SB-Waschpark ist ebenfalls auf dem neuesten Stand und mit LED-Technik ausgestattet. Hier leuchten die LEDs an der Stelle, welche Reinigungslanze benutzt werden soll. Wir setzen pinken Reinigungsschaum, Felgenschaum und Schaumwachs beispielsweise ein und bieten alles, was das Herz begehrt!

##### **ARND LUTHER:**

Unser Wascherlebnis fängt bereits vor der Einfahrt in die Waschhalle an, da wir an vielen Tankstellen „Drive In“-Module anbieten, bei denen die Washkund/innen sich entscheiden können, ob sie aussteigen oder sitzen bleiben möchten. Auch das „Wash & Pay“-Modul haben wir testweise umgesetzt. Hier können die Kund/innen erst waschen und dann bequem während der Wäsche oder erst danach zahlen. An geeigneten Standorten bieten unsere Tankstellenpartner/innen zudem



**Christ**  
WASH SYSTEMS

WASCHPARK BLADE | THE FUTURE OF CARWASH



sehr erfolgreich die manuelle Vorwäsche auch bei den Portalanlagen an. Dann erwartet die Kund/innen eine einladende, saubere und hell erleuchtete Waschhalle. Mit den beleuchteten StarTrack-Einfahrtsschienen, dem attraktiven „Cyclo“-Design des Waschportals und der leuchtstarken und individuellen Beleuchtung des Waschprozesses – „Light Show“ – wird unserer Washkund/innen „erleuchtet“. Der Powerschaum ist für die SB-Autowäsche in kurzer Zeit zu einem unverzichtbaren Element geworden. Das Anbieten dieses deckenden Schaumteppichs hat zu deutlichen Steigerungen der Washumsätze in diesem Bereich geführt.

#### **WELCHE MARKETINGSTRATEGIEN VERFOLGEN SIE – KUNDENKARTE, BONI, FLYER, BEZAHLMÖGLICHKEITEN, ERSCHEINUNGSBILD?**

##### **JULIA EBERHARDT:**

Neben unseren Kundenkarten möchten wir das mobile Bezahlen zeitnah an unseren Waschanlagen ebenfalls anbieten.

##### **THOMAS EICHHORN:**

Dies gilt speziell für den Washpark. Die Bezahltechnik ist hier ganz entscheidend und sehr wichtig. Unser Vorteil ist, dass die Tankstelle nebenan steht und die Kunden können an der Kasse bequem das Geld für ihre Autowäsche wechseln. Ein Service, der auch Mehrumsatz im Shop bringt. Die Bezahlung in der Washbox mit dem Handy und gängigsten EC- und Kreditkarten ist hier genauso wichtig und gehört für das junge Publikum mit dazu. Unser größter Vorteil dabei ist, dass wir den teuren Geldwechsler und die dafür notwendige Versicherung sparen.

##### **ARND LUTHER:**

Die Digitalisierung im Bereich Werbung und Kommunikation schreitet immer weiter voran. Unsere Washangebote werden bereits an den Multimedia-Screens im Zapfsäulenkopf angepriesen. Im Zuge der weiteren „Customer Journey“ werden unsere Kund/innen die Washangebote mittels eines digitalen Thekendisplays offeriert. Wir bieten unseren Tankstellenpartner/innen monatlich wechselnde Aktionen an und bereiten dafür die Werbemittel und auch die Social Media-Inhalte mundgerecht vor. Neben den klassischen Zugabeartikeln unseres Partners SONAX bieten wir auch saisonale Aktionen, zum Beispiel „Wäsche + Eis“, „Wäsche + Fairtrade-Kaffeespezialitäten“ an. Zweimal im Jahr stellen wir unseren Partnern zudem unentgeltlich individuelle team Zugaben zur Verfügung. In diesem Jahr waren das ein praktisches team Mikrofaser Tuch und zuletzt die aus der Masse herausstechende team Quitschente. Das klassische Kundenbindungsinstrument der Stempelkarte ist bei unseren Kunden nach wie vor sehr beliebt. Hier arbeiten wir auch an einer digitalen Lösung. Mittels EasyCarWash haben unsere Stammkunden auch die Möglichkeit, Flatrates zu erwerben. Die Darstellung von AGB und Washhinweisen ist ebenso standardisiert und an das team CI/CD angepasst. Der gemeinsam mit unseren Partnern SONAX und WashTec durchgeführte Washwettbewerb war ein voller Erfolg und führte zu deutlichen Steigerungen. Die drei besten „Tankstellen-TEAMS“ konnten attraktive Prämien für ein „TEAM-Event“ gewinnen.

#### **WELCHE ZUSATZANGEBOTE UNTERBREITEN SIE IHREN KUNDEN – SAUGER, DRUCKLUFT, MATTENREINIGUNG BEISPIELSWEISE?**



**JULIA EBERHARDT:**

Wir bieten den Kunden neben der klassischen Autowäsche und SB-Waschboxen auch Innenraumsauger sowie eine SB-Nassmattenreinigung an. Die Nutzung von Druckluft ist an allen Standorten weiterhin kostenlos nutzbar.

**THOMAS EICHHORN:**

Wir entschieden uns im Waschpark für den Mattenreiniger in der Nass- und Trockenvariante. Die Staubsaugeranlage ist kombiniert mit Sauger und Druckluftpistole. Die Kunden können beide Geräte im laufenden Betrieb umschalten. Ein Wechsel der Reinigungsplätze ist dafür nicht mehr nötig. Der Waschpark ist komplett von der Firma Christ, die XXL-Portalwaschanlage von der Firma WashTec im September 2022 ausgestattet worden.

**ARND LUTHER:**

Unseren Washkund/innen bieten wir zusammen mit unserem Partner AIR-serv den neuesten Standard für Reifendruckfüllgeräte und SB-Staubsauger an. Zudem haben wir vermehrt Druckluftgeräte von Air-serv und auch von Hurrigan Car Gun im Einsatz. An stark frequentierten Standorten wird zudem ein Mattenwäscher angeboten. – Ich möchte zum aktuellen Thema Nachhaltigkeit sagen, dass dies auch ein großes Thema bei **team energie** ist. Daher haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, den Frischwasserverbrauch unserer modernen Autowaschanlagen und Waschstraßen nachhaltig zu reduzieren. Unsere zukunftsorientierten WashTec AquaPur Modular-Wasserückgewinnungsanlagen weisen eine sehr hohe Wasserrecyclingquote auf. Der Frischwasserverbrauch einer durchschnittlichen Pkw-Autowäsche wird so von bis zu 220 Litern auf nur noch knapp

15 Liter gesenkt. Dies entspricht einer Einsparung von über 93 Prozent, schont die Umwelt und lässt jedes Auto stets nachhaltig glänzen. Die Themen Nachhaltigkeit und Umweltschutz sind aktuell zu Recht im Fokus der gesellschaftlichen Diskussion. Für unseren Partner SONAX im Bereich der Reinigungs- und Pflegemittel für die team Autowäschen sind beide Themen über Jahrzehnte eng mit der Entwicklung des Unternehmens verbunden. So ist es beispielsweise in der Entwicklung der Reinigungs- und Pflegemittel das Ziel, möglichst viele Lösemittel durch Wasser und hochwertige Zusatzstoffe zu ersetzen. Hier wird besonderer Wert daraufgelegt, dass Lösemittel, Öle, Tenside, Additive etc. aus nachwachsenden Quellen bestehen. Etwa 25 Prozent der verwendeten Tenside stammen bereits aus nachwachsenden Rohstoffen. Für die kommenden Jahre gilt es, diesen Anteil weiter zu erhöhen. Alle verwendeten Rohstoffe sind dem Gesetz entsprechend und gemäß der OECD-Kriterien biologisch leicht abbaubar. Sie erfüllen vollumfänglich die Anforderungen der EU-Detergenzienverordnung. Für SONAX bietet das Themenfeld Nachhaltigkeit nicht nur Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt, sondern auch Möglichkeiten, zusammen mit Partnern die Zukunft der Branche weiterzuentwickeln und so einen gemeinsamen Wettbewerbsvorteil zu sichern.

**VIelen DANK FÜR DIE INTERESSANTEN ANTWORTEN.**



Wandrahmen Aluminium (einseitig zu bestücken)  
Plakatgröße A0 und A00

DIN A0 – Art.-Nr. 10013 | 56,84 €\*  
DIN A00 – Art.-Nr. 10014 | 229,00 €\*

# Die neuen Plakate für 2023 sind da!

TEXT: eft / Maya Feldmann

Die neuen Saisonplakate sind am Start! Neu Motive bringen frische in Ihren Shop.

Hinreißende Models, frische Blumen- und Pflanzenmotive locken Ihre Kunden 2023 in Ihren Shop.

Das neue Waschplakat, sowie die Saisonplakate sind in den Größen A0 für 20,90€\* und A00 für 21,90€\* vorrätig.

Bestellen können Sie alle Plakate einzeln oder im Abonnement im Onlineshop der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen ([www.eft-service.de/shop/plakat-werbedisplays/24](http://www.eft-service.de/shop/plakat-werbedisplays/24)), telefonisch unter 0228 910290 oder per E-Mail [info@eft-service.de](mailto:info@eft-service.de).

Zusätzlich zu den vier Saisonplakaten Frühling, Sommer, Herbst und Winter gibt es auch das Motiv Autowäsche „Für die Liebe zum Auto“ in den Größen DIN A0 und DIN A00.

Passend zu unseren Plakaten finden Sie im eft Onlineshop: Wandrahmen, Werbedisplays, Windmaster oder Kundenstopper.

\*Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer, Verpackung und Porto

Kundenstopper Standard  
Plakatgröße DIN A 1 |  
Art.-Nr. 10019 | 70,20 €\*



Motiv Frühling, ab 20. März 2023

DIN A0 – Art.-Nr. 10597 | DIN A00 – Art.-Nr. 10598

Motiv Sommer, ab 21. Juni 2023

DIN A0 – Art.-Nr. 10600 | DIN A00 – Art.-Nr. 10601

Motiv Herbst, ab 20. September 2023

DIN A0 – Art.-Nr. 10602 | DIN A00 – Art.-Nr. 10603

Motiv Winter, ab 21. Dezember 2023

DIN A0 – Art.-Nr. 10604 | DIN A00 – Art.-Nr. 10605

Motiv Autowäsche (zweiseitig zu bestücken)

DIN A0 – Art.-Nr. 10614 | DIN A00 – Art.-Nr. 10615

Windmaster Standard (zweiseitig zu bestücken)

Plakatgröße DIN A 0 | Art.-Nr. 10012 258,00 €\*



## WIR SAGEN DANKE!

Danke an all unsere Geschäftspartner und Kunden, die uns in diesem Jahr, das durch den Krieg in der Ukraine gezeichnet war, unterstützt haben und uns treu geblieben sind.

Danke für Ihr Vertrauen und das große Interesse an unserer Arbeit, mit dem Sie die UNITI EXPO Messe für uns unvergessen und sehr erfolgreich gemacht haben.

Wir sind unserem Traum, dass sich das TPS-System am Markt durchsetzt und auch die Mineralölgesellschaften überzeugt, ein Stück näher gekommen.

Wir freuen uns darauf, daran anzuknüpfen und im kommenden Jahr neue Herausforderungen zu meistern und spannende Aufgaben zu erledigen. Es ist uns eine Freude, wenn Sie uns weiterhin auf unserem Weg begleiten.

Frohe Weihnachten für Sie und Ihre Familien und einen guten Rutsch in das neue Jahr 2023.

**IHR TEAM VON KH TANK- UND KORROSIONSSCHUTZ**

# Premium Waschpark von Car Cosmetic by Sascha Grobe

TEXT | BILD: ANNIKA BEYER



**Im Waschpark von Car Cosmetic im rheinland-pfälzischen Roth wird die Fahrzeugreinigung dank der Waschtechnik von Christ zum Erlebnis – natürlich ohne Einschränkungen beim Reinigungsergebnis.**

Die Leidenschaft von Sascha Grobe sind Autos. Bereits 2008 hat der Kfz-Meister neben seiner Arbeit in einer freien Werkstatt die Fahrzeugaufbereitung Car Cosmetic als Nebentätigkeit aufgebaut. „Am Anfang hieß es noch: ‚Jetzt putzt der Kfz-Meister auch noch Autos.‘ Aber natürlich besteht Fahrzeugaufbereitung aus mehr als nur Fahrzeuge sauber zu machen. Das Geschäft lief so gut, dass ich mich seit 2010 ausschließlich auf mein Unternehmen konzentriere“, erzählt der 46-Jährige, der

2017 Deutscher Meister im Autopolieren wurde und dessen Mitarbeiter Stoyan Krastev den Titel zwei Jahre später verteidigte.

Bei der Auftragslage reichte die angemietete Halle neben der Werkstatt seines alten Arbeitgebers bald nicht mehr aus, weshalb Grobe 2018 eine etwa 3.000 Quadratmeter große Fläche ein paar hundert Meter weiter im Gewerbepark von Roth 50 Kilometer südlich von Koblenz kaufte. Neben der Werkstatt für Fahrzeugaufbereitung, Detailing, Lackveredelung, Scheibenaustausch und Oldtimer-Reparaturen bot das Grundstück noch ausreichend Platz für einen Waschpark. Und wer eine Premium-Fahrzeugaufbereitung anbietet, will natür-



„Ich biete bei Car Cosmetic eine Highend-Fahrzeugaufbereitung an und habe diesen Premiumanspruch natürlich auch bei meinem Waschpark. Deshalb habe ich mich für Christ entschieden: Die Kunden erreichen in der Portalwaschanlage VEGA das optimale Reinigungsergebnis und sind deshalb gerne bereit, mehr für die Wäsche zu bezahlen. Das gleiche gilt für vier SB-Waschplätze und SB-Staubsaugerplätze. Das hat sich in der Region herumgesprochen. Inzwischen kommen die Autofahrer aus einem Umkreis von 20 Kilometern.“

STATEMENT SASCHA GROBE, GESCHÄFTSFÜHRER VON CAR COSMETIC

ANZEIGEN



**Die Zukunft  
leuchtet digital**



Digital werben & informieren im Außen- und Innenbereich  
Steigern Sie Ihre Umsätze mittels individueller  
LCD-/LED-Displaylösungen. • [www.kdh-werbetechnik.de](http://www.kdh-werbetechnik.de)



lich auch bei der Autowäsche keine Abstriche machen. „Standard-Waschparks gibt’s genug – das sieht der Autofahrer dann leider am Ergebnis“, ist Grobe überzeugt und ergänzt: „Ich wollte ein professionelles Angebot aufbauen, bei dem der Kunde selbst eine qualitativ hochwertige Wäsche bekommt und anschließend zufrieden weiterfährt.“

Auf der Suche nach dem richtigen Partner für die Waschtechnik wurde Grobe bei Christ fündig. Bei der Portalwaschanlage entschied sich der Unternehmer für das neue Modell VEGA, das mit einer Höhe von 2,80 Meter auch für Transporter geeignet ist. „Die Technik in Kombination mit dem auffälligen Lichtkonzept mit viel Bling-bling und Schuschu haben mich von Anfang an überzeugt. Das hat bei den Kunden den psychologischen Effekt, dass sie das Gefühl haben, dass die Anlage ihr Fahrzeug noch sauberer wäscht als andere“, erklärt Grobe seine Entscheidung. Ein typisches Designmerkmal der VEGA ist die LED-Beleuchtung im Inneren des sogenannten BLADE-Gehäuses. Zudem zeigt die Laufschriftanzeige dem Kunden an, bei welchem Waschschritt sich das Programm gerade befindet und gibt dadurch Orientierung.

Neben den Show-Effekten sorgt die neueste Technik für das richtige Waschergebnis: Die Seitenwalzen mit Gelenkeinrichtung passen sich mithilfe einer spezi-

ellen Sensorik an die Form des Fahrzeugs an, sodass immer mit dem richtigen Druck gewaschen wird. Die Dachtrocknung arbeitet mit vier statt wie normalerweise üblich drei Kilowatt und garantiert so die beste Trocknung am Markt. Gleichzeitig achteten die Entwickler darauf, dass die Schallemissionen so niedrig wie möglich bleiben. Die optimale Felgenreinigung gewährleistet der 4-D-Wheel Master mit vergrößerter Radwaschbürste und neuer Besatzstruktur. Bei besonders starker Verschmutzung steht vor der Portalwaschanlage die Vorwascheinrichtung PREJET zur Verfügung. Die Führung des Hochdruckschlauchs über das ORBIT-Ausleger-System erleichtert es den Kunden, das Fahrzeug mit der Sprühlanze von allen Seiten einfach zu erreichen.

Wer etwas mehr Zeit mitbringt und sein Fahrzeug gerne selbst reinigt, kann einen der vier SB-Waschplätze mit Christ BUBBLE-GUN wählen. Ein Farbsystem leitet den Kunden durch die Programmschritte, sodass er bei jedem einzelnen Reinigungspunkt weiß, welche der drei Schaumpistolen dran ist. Einzigartig in der Region ist die zwei Meter hohe Empore, auf der die Kunden Anhänger, Wohnmobile, Camping-Caravans, Lieferwagen und Busse problemlos waschen können. Für die Innenreinigung hat sich Grobe für die SB-Staubsaugeranlage BLADE Premium entschieden. An vier Stellplätzen erreichen die Autofahrer dank der Schlauchführung auch die kleinsten Ecken ihres Fahrzeugs. Für die Reinigung der Fußmatten steht zudem der Christ Mattenreiniger CAR-MAT mit Trocken- und Nassreinigung bereit, der mühelos Teppich- oder Gummimatten von Schmutz befreit. Die Aktivierung der Nassreinigung erfolgt über eine Extrataste.

Die Bezahlung an den SB-Plätzen und an der Portalwaschanlage VEGA ist über Jetons im Wert von jeweils einem Euro oder mit der Kundenkarte Premium Carwash möglich. Die Jetons sind am Bezahlterminal Vendor erhältlich. Dort kann gleichzeitig die Kundenkarte mit einem gewünschten Betrag aufgeladen werden. Mit steigendem Ladeguthaben gewährt Grobe einen Rabatt, das heißt: Wer beispielsweise 50 Euro einzahlt, bekommt ein zusätzliches Bonusguthaben von fünf Euro. Als Bezahlmöglichkeit sind neben Bargeld auch Debit- und Kreditkarten möglich. Eine Bezahl-App ist derzeit in Zusammenarbeit mit Christ in der Planung und soll noch in diesem Jahr umgesetzt sein. Die Preise für eine Fahrzeugwäsche reichen von 9,50 Euro für das

Programm Silber Express bis zu 24,50 Euro für Keramik Spezial für beschichtete Fahrzeuge. Am häufigsten entscheiden sich die Kunden laut Grobe für die Diamant Wäsche für 19,50 Euro.

Nach der Eröffnung des Waschparks im Mai 2022 hat sich Grobe selbst drei Wochen an die SB-Plätze gestellt und den Kunden die Technik erklärt. Zudem zeigen Videos auf den Social-Media-Kanälen von Car Cosmetic die Bedienung. „Unser Waschpark erfreut sich großer Beliebtheit in der Region. Von Autoliebhabern, die mehrmals wöchentlich kommen, bis zur Hausfrau, die ihr Auto einmal im Quartal wäscht – das Einzugsgebiet liegt im Umkreis von etwa 20 Kilometern. Zusätzlich sorgt die Kombination mit der Werkstatt für Synergien“, freut sich der Unternehmer. Damit mag Grobe zwar ein Kfz-Meister sein, der jetzt auch putzt, aber eben ein erfolgreicher.

#### Vorteile der Christ VEGA im Überblick:

- +dynamisches, modernes und zeitloses Design
- +niedrige Geräuschemission bei zugleich hoher Durchsatzleistung
- +Baukastenprinzip: genaue Anpassungen der Ausstattung auf die individuellen Standortbedürfnisse
- +Wheel Master: bestes Radwaschergebnis bei allen Radgrößen
- +Christ Gelenkeinrichtung: Seitenbürsten mit Gelenkeinrichtung passen sich an die Fahrzeugkarosserie an
- +SILENT-Gebläsekonzept: 15 Prozent effizienter und hörbar leiser als seine Vorgänger
- +niedriger Medien-Verbrauch
- +geringe Instandhaltungskosten

#### ANZEIGEN



#### >edarchiv

Vollautomatische Archivierung von Kassendaten

#### >edtime

Zeiterfassung zuverlässig und einfach inkl. Mitarbeiter-App

#### >edtime PLUS

Alles aus der Zeiterfassung plus Einsatzplanung für alle Stationen

#### >edtas

Mit System zum Erfolg Ihrer Tankstelle – von der Planung bis zur Analyse

#### >edoil

Das ERP-System für mehr Integration und Automatisierung

### > Sichere Cloudlösungen für DAS DIGITALE BÜRO im Tankstellenbusiness

Unabhängig von Ort und Zeit, damit Sie immer einen Schritt voraus sind.

Mehr Informationen: [www.eurodata.de/handelsnetze](http://www.eurodata.de/handelsnetze)



**Bitte beachten Sie folgende Informationen:**

- Der Zettel fällt an Münzhaufen, auch in Stoßstellung.
- Hochdruckstrahl des Strahls beachten.
- Mitgebrachte Kulturgeger und Pflegemittel bewirken Umweltschäden! Sie dürfen auf diesem Waschlager nicht verwendet werden.
- Keine Handwäsche mit Schwamm und Eimer.
- Das von der Anlage abgegebene Wasser ist kein Trinkwasser!
- Den Waschlager sauber verlassen!
- Bitte beachten Sie auch die angebrachten Geschäftsbedingungen und Bedienhinweise.
- Das Reinigen von öl-, fett- und farbverschmutzten Teilen ist verboten!
- Hochdruckstrahl niemals auf Personen, Tiere oder lose Gegenstände richten!
- Vermeiden Sie Lackschäden - Schaumbürste auf Sauberkeit und Fremdkörper überprüfen. Verwenden Sie die Bürste nur bei laufendem Programm.
- Benutzen Sie die Bürste niemals für Felgen und Motor!
- Anlage wird videoüberwacht!

*Cloud-basierte Lösungen erleichtern Betreibern das Anlagenmanagement. Wichtige Kennzahlen wie Waschzahlen oder Umsätze können schnell und einfach online eingesehen werden.*



*Das Smartphone wird zum wesentlichen Hilfsmittel beim Anlagenmanagement und für Bezahlvorgänge.*

# Digitalisierung in der Fahrzeugwäsche

TEXT | BILD: ALFRED KÄRCHER GMBH

## CLOUD-BASIERTE LÖSUNGEN ERLEICHTERN ANLAGENMANAGEMENT UND BEZAHLVORGÄNGE

Ob die Zahlung via Smartwatch an der Supermarktkasse oder das Steuern des Smart Homes von unterwegs – unser Alltag wird immer digitaler und vernetzter, auch im Bereich der Fahrzeugwäsche. Cloud-basierte Systeme bieten Betreibern von Waschanlagen und Waschlager nicht nur umfassende Auswertungsmöglichkeiten zu Umsätzen und Auslastung, sondern ermöglichen ihnen, Leistung und Zustand ihrer Anlagen von unterwegs aus zu überwachen und Anlagenparameter anzupassen. Auch für Kunden bringen die digitalen Systeme viele Vorteile mit sich: So kann die Reinigung bargeld- beziehungsweise kontaktlos bezahlt werden.

## WICHTIGE ANLAGENPARAMETER AUF EINEN BLICK

Insgesamt 13.000 Portalwaschanlagen gab es in den Jahren 2019 und 2020 in Deutschland an Tankstellen, Autohäusern und Werkstätten, hinzu kommen bundesweit rund 2.000 Autowaschstraßen. Die Möglichkeiten zur Fahrzeugreinigung und -pflege werden rege genutzt – circa 500 Millionen Wäschen werden Jahr für Jahr durchgeführt. Um einen Überblick über die Effizienz ihrer Anlagen sowie das Nutzungsverhalten der Kunden zu gewinnen, sind Kennzahlen wie die Auslastung, Waschzahlen oder Umsätze für SB-Sauger und Forecourtgeräte wichtige Parameter für Betreiber von Waschanlagen und Waschlager.



Dank der Bezahlung mittels QR-Code entfällt für Kunden die lästige Suche nach den passenden Münzen.

Cloud-basierte Systeme erleichtern ihnen das Anlagenmanagement. Die Daten der Waschplätze können online in Echtzeit abgefragt werden. Per Fernsteuerung – also über mobile Endgeräte oder den Computer – reagiert der Betreiber dann auf diese Werte. Hinterlegte Daten wie Öffnungszeiten oder auch Preise für die verschiedenen Waschprogramme können mit wenigen Klicks von unterwegs bearbeitet werden. Auch über auftretende Probleme wird der Betreiber online informiert, so können Servicearbeiten schneller beauftragt und Ausfallzeiten reduziert werden.

Doch nicht nur wenn schnell gehandelt werden muss, bieten cloud-basierte Lösungen für das Waschanlagen-Management wesentliche Vorteile. Um ihre Wirtschaftlichkeit zu erhöhen sollten Betreiber ihre Kennzahlen detailliert erfassen und auswerten. Mit dem Wissen, welche Waschzahlen die Anlagen an den verschiedenen Standorten oder Tagen aufweisen, können Werbe-Aktionen gezielt geplant und die Auslastung erhöht werden.

#### BARGELDLOSE ABWICKLUNG VON BEZAHLVORGÄNGEN

Für Kunden bieten die digitalen Systeme vor allem beim Bezahlvorgang entscheidende Vorteile. Dank bargeldlosen Bezahlmöglichkeiten entfällt die lästige Suche nach dem passenden Kleingeld oder den entsprechenden Münzen für den Waschplatz. Stattdessen kann meist via EC- oder Kreditkarte, QR-Code oder Smartphone schnell, einfach und kontaktlos bezahlt werden. Das spart Zeit, ist sicher und einfach in der Handhabung.

# EXTRA!

# CLEVER!

## ORDERN & KASSIEREN



**MEHR SERVICE  
MEHR UMSATZ  
MEHR ERTRAG**

**JEDEN MONAT  
NEUE AKTUELLE  
PARTNER- ANGEBOTE**

### Die regionale Kompetenz für Ihren Shop!

- + Tabacon Tabakwaren
- + Hinrich Wolters
- + Tabakwaren Union Barkow
- + Tabakwaren Union
- + Hall Tabakwaren
- + wagro Tabakwaren
- + Bernhard Hagemann
- + Tabak Lomborg
- + Willi Weber
- + Huissel Tabak
- + Tabacon Oberbayern DTV Tabakwaren
- + TVT Tabakwarenvertriebsges. Thüringen

**Mehr als 15.000 Einzelhandelspartner  
setzen bereits auf unser Leistungspaket.**

# DTV TABAK

Mit rund 4 Mrd. Euro Umsatz  
die absolute Nummer 1 unter  
Deutschlands Tabakwarenfach-  
großhandelsgruppen.

[www.dtvtabak.de](http://www.dtvtabak.de)

# Zusatzgeschäft: Räder- und Felgenreinigung mit Sonax

TEXT | BILD: SONAX GMBH



*Für Waschanlagen mit Felgenschaumapplikationen ist der „Wheel Foam AF 623“ die richtige Lösung.*

Die alte Faustformel des Reifenwechsels von O bis O, also von Oktober bis Ostern für Winterreifen – hat zunehmend ausgedient. Milde Herbst- und Wintermonate sind der Grund dafür, dass Autofahrer und Autofahrerinnen den Reifen- oder Räderwechsel oft erst dann vornehmen, wenn die Temperaturen dauerhaft in den niedrigen einstelligen Bereich fallen und Schnee und Eis drohen. Und damit sind sie auf der sicheren Seite, denn der Gesetzgeber schreibt kein festes Datum vor, ab wann ein Reifenwechsel erfolgen sollte.

Für den Waschanlagenbetreiber hat diese Entwicklung den Vorteil, dass die Wechselsaison gerade jetzt vor dem Winter länger dauert und er beispielsweise noch für mehrere Wochen spezielle Felgenreinigungsangebote zur Erhöhung der Kundenbindung anbieten kann. Sonax hat hierzu ein umfassendes Sortiment an Felgenreinigern im Programm, mit denen sich aktuell lukrative Werbeaktionen durchführen lassen.

„Ein wichtiges Argument des Betreibers in Richtung seiner Kunden ist natürlich, dass die hochwertigen Felgen vor der Einlagerung immer gründlich gereinigt werden sollten, damit der anhaftende Schmutz nicht aushärtet und so während der Wochen und Monate der Einlagerung das Gummi sowie die Felgen nicht massiv angreift und auch keine irreversiblen Schäden hervorruft. Unterstrichen werden kann dies beispielsweise mit einem speziellen Felgenreinigungsintensivprogramm, das für einige Wochen beworben wird“, empfiehlt Sonax Produktmanager Dominic Bischof.

Nachfolgend drei Sonax Felgenreiniger-Beispiele, mit denen sich attraktive Zusatzgeschäfte generieren lassen. Ein echter Klassiker ist das „Felgenreiniger Konzentrat sauer 651“, das primär zur

schnellen und effektiven Entfernung von hartnäckigen Verschmutzungen wie eingebranntem Bremsstaub und anderen Straßenverschmutzungen entwickelt wurde. Der Reiniger ist gleichermaßen für Stahl- und Alufelgen geeignet und lässt sich ideal im Niederdruckverfahren auftragen. Darüber hinaus beseitigt das Konzentrat die im Winter typischen Gelbverfärbungen von Felgen und Radkappen. Natürlich ist das Produkt frei von Flusssäure und anderen toxischen Inhaltsstoffen.

Für Anlagen mit speziellen Felgenschau-mapplikationen ist der „Wheel Foam AF 623“ im Sortiment, ein säurefreier und schaumintensiver Spezialreiniger. Das

Mittel reinigt durch seine lange Standzeit intensiv und materialschonend und ist für den Einsatz auf Leichtmetall- und Stahlfelgen sowie Radkappen geeignet. Der Reiniger ist NTA- (Nitritotriessigsäure) und phosphatfrei, schnelltrennend und abscheidefreundlich.

Für Betreiber, die eine säurefreie und ungeschäumte Anwendung bevorzugen, bietet Sonax den „Powerclean 660“. Das stark alkalische und hochwirksame Reinigerkonzentrat kommt vor allem bei der kraftvollen Vorreinigung in Waschanlagen und auf SB-Waschplätzen zum Einsatz. Der Powerclean ist ebenfalls NTA- und phosphatfrei, schnelltrennend und abscheidefreundlich.

„Neben der professionellen Felgenreinigung durch den Betreiber sollte natürlich immer auch auf das DIY-Sortiment im Shop oder in den Entnahmeautomaten hingewiesen werden. Denn gerade jetzt zum anstehenden Räderwechsel sind attraktive Zusatzgeschäfte mit den Sonax Reinigern und Pflegemitteln rund um Felgen und Reifen möglich, da für viele Kunden die Waschanlage eine ‚Pflegeinsel zur Autopflege‘ ist und sie hier eine entsprechende Kaufbereitschaft entwickeln“, weiß Patrick Ginsster, bei Sonax Verkaufsleiter Tankstellen/CarWash.

#### ANZEIGEN



Sind Sie bereit  
für die elektrische  
Zukunft?



**TSG**

Jetzt kostenlose  
Kostenschätzung  
bei TSG anfordern.



# Mit uns können Sie sich sehen lassen!

TEXT | BILD: KDH WERBETECHNIK GMBH

Angetrieben von der Faszination für komplexe Kennzeichnungs- und Orientierungssysteme basiert unser Unternehmenserfolg auf der hohen Qualität, dem umfassenden Servicegedanken und der Termintreue, denen sich das gesamte Team in besonderem Maße verpflichtet fühlt.

Die KDH Werbetechnik GmbH steht seit 25 Jahren für maßgeschneiderte Lösungen im Bereich moderner Lichtwerbetechnik. Von der klassischen Beschilderung über Licht- und Leuchtwerbung, Orientierungs- und Informationssystemen bis hin zu eindrucksvollen Fasadenaufbauten sind wir Ihr Full-Service-Partner.

Unsere Stärken sind Ihre Vorteile: Planung, Design und Fertigung erfolgen auf unserem rund 16000 Quadratmeter großen Firmengelände in Wunstorf bei Hannover. Bei der Auswahl und Bearbeitung der Materialien setzen wir auf hohe Qualität. Weil alles unter einem Dach vereint ist, können wir jederzeit problemlos auf individuelle Kundenwünsche eingehen und in höchstem Maße kostenoptimierte Angebote erstellen. Unser professionelles und engagiertes Team steht für Know-how und Kreativität, Verlässlichkeit und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Ein fundiertes Projektmanagement, bei dem Ihnen stets ein Ansprechpartner in allen Belangen zur Verfügung steht, sorgt für die reibungslose Abwicklung von Aufträgen sowohl in Deutschland als auch im europäischen Ausland. Wir übernehmen für Sie unter anderem auch die Klärung von behördlichen Auflagen und baurechtlichen Fragen.

Mit dem fertigen Produkt lassen wir Sie selbstverständlich nicht im Regen stehen: Unser kompetentes Montageteam gewährleistet, dass jede Anlage Wind und Wetter standhält und allen notwendigen Sicherheitsvorschriften entspricht.

Mit uns sind Sie jedoch nicht nur montage technisch auf der sicheren Seite: Qualitativ hochwertige Materialien, sorgsame Verarbeitung und zeitloses Design sorgen dafür, dass unsere Anlagen besonders langlebig und damit besonders nachhaltig sind. Darüber hinaus achten wir auf Effizienz und Umweltverträglichkeit. Für eine ressourcenschonende Lichtwerbung bieten wir unterschiedliche Optionen an.



Auf die langjährige Zusammenarbeit mit internationalen Großkonzernen und mittelständischen Unternehmen sind wir sehr stolz. Denn auf Vertrauen und Kontinuität legen wir großen Wert und fördern diese intensiv.

Wenn auch Sie einleuchtende Ideen brauchen, kontaktieren Sie uns jederzeit!

KDH Werbetechnik GmbH  
Albert-Einstein-Str. 26, 31515 Wunstorf  
Tel.: 05031 - 96 06-10  
Fax: 05031 - 96 06-66  
E-Mail: [info@kdh-werbetechnik.de](mailto:info@kdh-werbetechnik.de)

ANZEIGEN

# Haben Sie einen zuverlässigen Partner?

## tabacos GmbH Ihr zuverlässiger Tabakwarengroßhandel



**33**

Gesellschafter Betriebe



**38**

Standorte



**24<sup>h</sup>**

Lieferung

**Tabacos GmbH Verbundgruppe**  
**Der Verbund für den Tabakwarengroßhandel**

Die Vereinigung von 33 Tabakwaren-Großhandelsbetrieben mit 38 Standorten macht tabacos zu einer der führenden Einrichtungen für den Vertrieb aller Arten von Tabak-, und Raucherbedarfswaren, Süßwaren, Spirituosen und Getränken für **IHRE TANKSTELLE.**



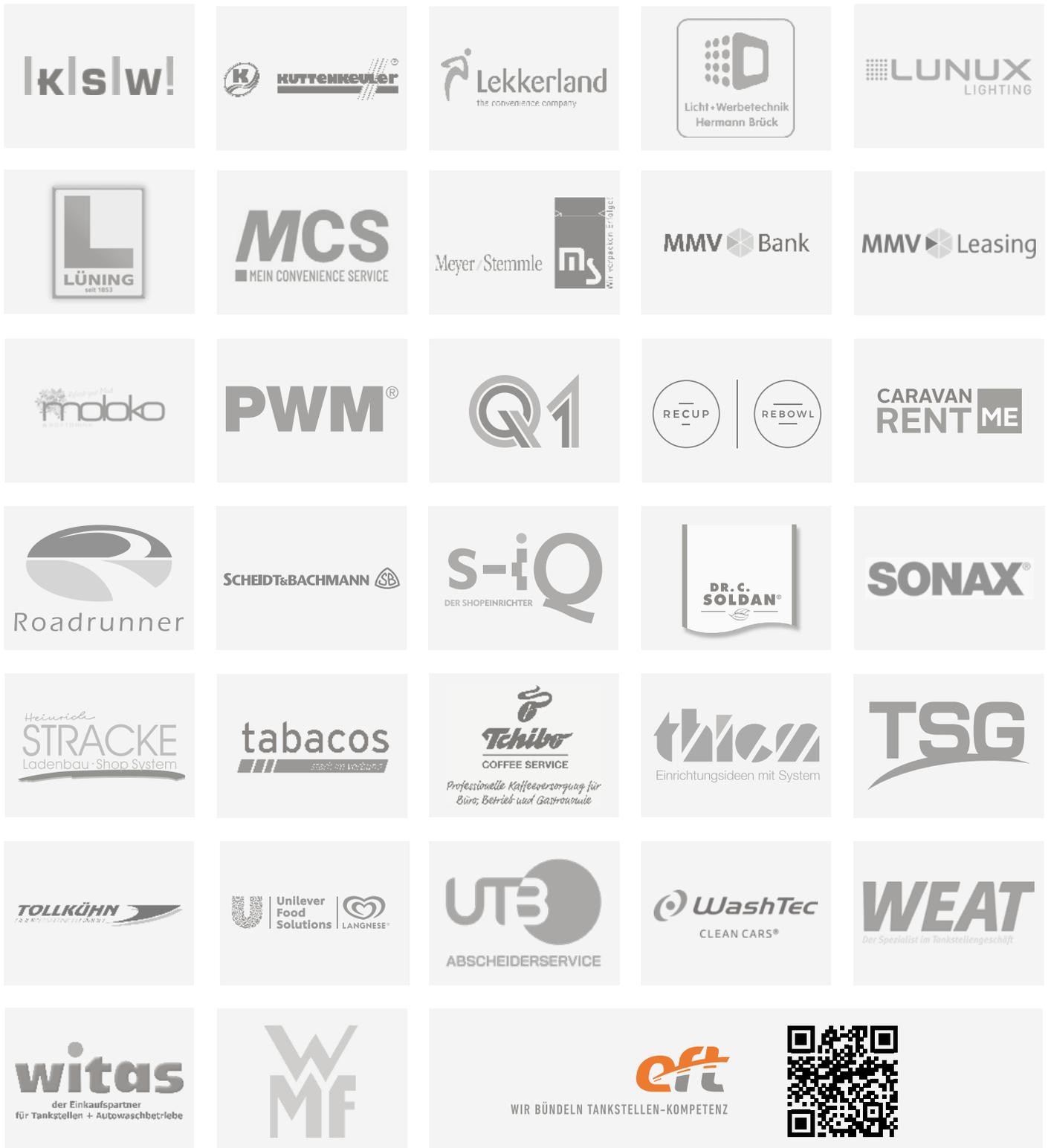
Rufen Sie uns an  
**Hotline 02389 92889 - 0**

[www.tabacos.de](http://www.tabacos.de)

**tabacos**  
stark im verbund

# Die eft-Empfehlungslieferanten – mehr dazu unter:





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

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

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

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

### WASCHANLAGEN: ZUBEHÖR / VERBRAUCHSARTIKEL

#### □ AUWA-CHEMIE GMBH

AUWA - führender Hersteller professioneller Waschchemie - AUWA ist ein Tochterunternehmen der WashTec Gruppe und bietet eine komplette Produktpalette für Wasch- und Pflegechemie an, die sowohl manuell als auch maschinell in Portalanlagen, SB-Waschanlagen, Waschstraßen und Nutzfahrzeuganlagen einsetzbar sind. Hinzu kommt Chemie zur Wasseraufbereitung und zur Reinigung von Waschanlagen, Hallen, Tankstellen und Werkstätten.

[www.auwa.de](http://www.auwa.de)

#### □ OTTO CHRIST AG WASH SYSTEMS

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

[www.christ-ag.com](http://www.christ-ag.com)

#### □ FAIROX GMBH

Fairox bietet innovatives Equipment für die Tankstelle der Zukunft. Dazu zählen insbesondere individuelle Lösungen für die Präsentation, Ausstellung und Lagerung Ihres Produktportfolios. Das „Rasten und Verweilen“ an Tankstationen gewinnt an Bedeutung und Fairox bietet Sitzgelegenheiten, Picknicktische, Ascheimer-Systeme sowie Abfallsysteme mit / ohne Feuerlöschrichtung und erhöhen den Servicegrad an modernen Tank-Treffpunkten. Ein umfangreiches Marketing-Equipment mit Kundenstoppfern und Plakathaltern sowie unterschiedliche Wintersicherheitsausrüstung speziell für Tankstellen und Rastanlagen komplettieren das Sortiment.

[www.fairox.de](http://www.fairox.de)

#### □ ALFRED KÄRCHER VERTRIEBS GMBH

Wir sind weltweit in Qualität und Technologie der führenden Anbieter von Reinigungssystemen, Reinigungsprodukten und Dienstleistungen für Freizeit, Haushalt, Gewerbe und Industrie. Unseren Kunden bringt es optimalen Nutzen, ihre Reinigungsaufgaben mit unseren Produkten erfolgreich, wirtschaftlich und umweltschonend zu lösen. Wir machen einen spürbaren Unterschied im Leben unserer Kunden: indem wir ihnen wirkungsvolle und wirtschaftliche Lösungen für alltägliche und globale Reinigungs- und Bewässerungsprobleme bieten. Wir haben hochzufriedene und begeisterte Kunden!

[www.kaercher.de](http://www.kaercher.de)

Eine Übersicht aller eft- und bft-Partner und Empfehlungslieferanten gibt es hier: [www.eft-service.de/partner](http://www.eft-service.de/partner)

#### □ LEKKERLAND SE

Lekkerland ist der Spezialist für den Unterwegskonsum und bietet innovative Dienstleistungen, maßgeschneiderte Logistik und ein breites Großhandelsortiment an. Dabei stehen die Bedürfnisse der Kunden und der Verbraucher im Mittelpunkt. Lekkerland betreut deutschlandweit rund 63.200 Verkaufspunkte. Seit 2020 gehört das Unternehmen zur REWE Group.

[www.lekkerland.de](http://www.lekkerland.de)

#### □ TSG 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](http://www.tsg-solutions.com/de)

#### □ WASHTEC CLEANING TECHNOLOGY GMBH

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

[www.washtec.de](http://www.washtec.de)

[de.carwash-shop.com](http://de.carwash-shop.com)

#### □ WEAT ELECTRONIC DATENSERVICE GMBH

WEAT ist größter Anbieter für giro-, Kredit- und Flottenkartenverarbeitung im Tankstellengeschäft mit über 5.000 angeschlossenen Stationen. Über 50 Kartenarten werden bei WEAT verarbeitet und mehr als zehn Apps mit Zahlfunktionen über den WEAT Mobile Payment Hub „MPH“ unterstützt. MTS, Pricing, Absatzmengen und PSD2 Akquisitionsgeschäft runden das WEAT-Portfolio ab. Alles aus einer Hand.

[www.weat.de](http://www.weat.de)

The logo for auwa features a stylized blue circular icon with a white dot inside, followed by the word "auwa" in a bold, lowercase, sans-serif font.The logo for Christ WASH SYSTEMS features the word "Christ" in a large, blue, rounded, sans-serif font, with "WASH SYSTEMS" in a smaller, blue, uppercase, sans-serif font below it.The logo for fairOX features the word "fairOX" in a blue, lowercase, sans-serif font, with a stylized blue flame or drop shape above the letter 'O'.The logo for KÄRCHER features the word "KÄRCHER" in a bold, black, uppercase, sans-serif font, with a thick yellow horizontal bar underneath.The logo for Lekkerland features a red stylized human figure icon to the left of the word "Lekkerland" in a black, sans-serif font.The logo for TSG features the letters "TSG" in a large, bold, black, uppercase, sans-serif font, with a red curved line underneath.The logo for WashTec CLEAN CARS® features a stylized blue circular icon with a white dot inside, followed by the word "WashTec" in a bold, black, sans-serif font, and "CLEAN CARS®" in a smaller, black, uppercase, sans-serif font below it.The logo for WEAT features the word "WEAT" in a large, bold, blue, uppercase, sans-serif font, with the tagline "Der Spezialist im Tankstellengeschäft" in a smaller, black, sans-serif font below it.



# Ertragsbringer E-Shisha:

## Beratung und Auswahl bei der MCS

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

Während des ersten Lockdowns fand Shisha-Tabak als große Produktgruppe den erfolgreichen Einzug in die Tankstelle. Marken wie 187 Strassenbande, Hookain oder Holster wurden plötzlich zum Umsatzrenner, da Shisha-Bars geschlossen waren und die Zielgruppe Nachschub für den Konsum zuhause benötigten. Den Bedarf haben die zumeist jungen Käufer dann in der Tankstelle gedeckt - häufig zusammen mit Eistees, Energydrinks oder Snacks.

### 40 000 EURO MONATSUMSATZ KEINE SELTENHEIT

Das Sortiment rund um den Shisha-Tabak ist geblieben. Neu und noch erfolgreicher ist jedoch der E-Shisha Trend. „Innerhalb kürzester Zeit wurde E-Shisha in den letzten Monaten zum absoluten Umsatzrenner in der Tankstelle.“ berichtet Patrick Wenk vom MCS Partner Utz in Ochsenhausen. „Routinierte Shopbetreiber verkaufen mehr als 150 E-Shishas am Tag. Über 40.000 Euro Umsatz im Monat ist mittlerweile keine Seltenheit mehr.“ ergänzt Wenk.

### ELFBAR, SALT SWITCH, 187 & CO.: TANKSTELLEN LAUFEN ONLINESHOPS DEN RANG AB

Während zu Beginn des E-Shisha Booms der größte Teil des Bedarfs online gekauft wurde, verlagerte sich dieser zunehmend auch in die Tankstellen und Kioske. „Bei vie-

len unserer Kunden kann man mittlerweile von einem Sortiment mit Fachhandelscharakter sprechen. Immer mehr Kunden platzieren das Sortiment breit auf ganzen Gondelköpfen und bieten so zig unterschiedliche Varianten diverser Marken an. Das veranlasst E-Shisha-Käufer dazu, in der Tankstelle zu kaufen, da die Sorten dann sofort verfügbar sind. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, die richtige Auswahl zu treffen. Mit den richtigen Marken und den gefragtesten Sorten können Shopbetreiber noch mehr vom E-Shisha-Boom profitieren. Hier unterstützen dann die MCS-Großhandlungen“ erklärt Patrick Wenk weiter.

### EINE E-SHISHA BRINGT MEHR ERTRAG ALS EINE DURCHSCHNITTLICHE STANGE ZIGARETTEN

Mit E-Shishas werden nicht nur enorme Umsätze erwirtschaftet. Auch auf Ertragsseite sind die bunten Dampfer ein echter Gewinn. „Mit nur einer E-Shisha wird mehr Ertrag generiert, wie mit einer durchschnittlichen Stange Zigaretten.“ rechnet Wenk vor. In Zeiten stetiger Kostensteigerungen kommen diese Zusatzerträge gerade recht. „Daher lege ich meinen Kunden eine entsprechend umfangreiche Platzierung im Shop unbedingt ans Herz und meine Kollegen und ich unterstützen dann auch bei der richtigen Sortimentsauswahl und der Platzierung.“

## ANZEIGEN



Einfach laden.  
Einfach managen.  
Einfach fahren.

Gemeinsam mit Ihnen wollen wir die Elektromobilität voranbringen. Für Sie und die E-Fahrer soll das so komfortabel und einfach wie möglich sein. Mit unseren Ladelösungen an Ihrer Tankstelle laden Ihre Kunden schnell auf und müssen sich keine Gedanken über ihre Reichweite machen.



Jetzt beraten lassen: [ene.co/ladeinfrastruktur](https://www.ene.co/ladeinfrastruktur)



### DIE SORTIMENTS-VIELFALT MACHTS

MCS Category Manager Fabian Bröderle empfiehlt ebenfalls, auf die richtige Sortimentsauswahl Wert zu legen: „Neben Elfbar kristallisieren sich weitere starke Marken unter den Top-Produkten heraus. Somit wächst das Sortiment ständig an und es etablieren sich analog dem normalen Zigaretten-Markt mehrere Marken nebeneinander, die stellenweise eine eigene Zielgruppe bedienen. Dazu gehören beispielsweise die Marken

- +Salt Switch
- +Artery
- +187 Strassenbande
- +Hookain
- +Holster
- +Nameless

Diese unterscheiden sich oftmals vor allem in der Form und in den Geschmacksvarianten. Auch die Anzahl der Züge, die knapp 900 betragen kann wie bei der Marke Artery, spielt bei der Auswahl durch die Kunden eine Rolle. Vor allem aber natürlich der Geschmack – ähnlich wie beim Shisha-Tabak gibt es abgefahrene Geschmacksrichtungen von Cheesecake bis Flutschfinger oder Kaktus (wie das gleichnamige Eis). Die Kunden präferieren analog wie beim Shisha-Tabak oftmals eine spezielle Marke oder auch Geschmackssorte, die es sogar oftmals nur von dieser Marke gibt. Sie alle sorgen für Begeisterung und Abwechslung bei der vorrangig jüngeren Zielgruppe.“ Apropos jüngere Zielgruppe: Die Abgabe der E-Shishas ist erst an Kunden über 18 Jahren erlaubt! Eine weitere Restriktion gibt es auch hinsichtlich der Werbung: Diese ist auf Social-Media-Kanälen wie Facebook oder Instagram untersagt. Missachtung kann leicht zur Sperrung des Accounts führen. Fabian Bröderle von der MCS rät daher „Bewerben Sie die E-Shisha ausschließlich am POS. In der MCS Mediathek unter [www.mcs-mediathek.de](http://www.mcs-mediathek.de) stellen wir Videos und Bildvorlagen für Digital Signage zur Verfügung oder

Plakatvorlagen, die ganz einfach ausgedruckt werden können.“ Es ist auch davon auszugehen, dass es sich recht schnell herumspricht, wenn ein Shop eine breite Auswahl E-Shishas anbietet – solange immer auf die aktuellen Produkte geachtet wird.

### RAPPER SORGEN FÜR WEITERE VIELFALT UND WERBEPOWER IM E-SHISHA MARKT

Einige Rapper sind seit geraumer Zeit erfolgreich mit ihren eigenen Shisha-Tabaken am Markt. Dazu gehören vorneweg die Künstler aus der erfolgreichen 187 Strassenbande. Diese nutzen Ihren Bekanntheitsgrad, um nun nicht nur den Shisha-Tabak zu vermarkten, sondern heizen mit Millionen Social Media Followern auch die Nachfrage nach den vielfältigen Sorten der eigenen Produktrange über Instagram oder YouTube an. Hier ein Überblick einiger vielfältigen Sorten in der Range der 187 Strassenbande,

- +Pink Mellow
  - +AMG schwarze Traube
  - +O40 Hamburg
  - +Happy Cactuz
  - +I love Hamburg
  - +I scream Pistacio
  - +Waternelom
  - +Beach VibeZ
- um nur einige zu nennen.

Neben den Varianten von 187 Strassenbande findet sich mit Holster auch ein weiterer "alter Bekannter" aus der Tabakwelt im E-Shisha Universum wieder: Holster gehört in der Shisha-Branche zu den stärksten Marken und erfreut die Konsumenten mit sehr fruchtigen Varianten mit dem typischen Ice-Effekt. Dieser Effekt wirkt kühlend und erfrischend. Er erfreut auch die E-Shisha-Konsumenten, sodass auch die Einwegprodukte zu den Top-Sellern zählen. Neben dem Geschmack sticht vor allem auch das Design heraus. Die E-Shisha ist zudem wiederaufladbar, sodass auch der letzte Tropfen Liquid geraucht werden kann und somit ein länger anhaltender Genuss geboten ist.

„Das Sortiment wird ständig um Neuheiten ergänzt. Die MCS Großhandlungen informieren die Shopbetreiber daher laufend über diese Innovationen. Mit dem aktuellsten E-Shisha-Sortiment können nicht nur erhebliche Umsätze getätigt werden - es sorgt auch dafür, die junge Zielgruppe in den Shop zu locken! Wer jetzt nicht auf das Boom Sortiment E-Shisha setzt, verliert Umsätze und Erträge, die er nicht mehr aufholen kann.“ ergänzt Patrick Wenk.

# Potentiale analysieren und Kosten senken

Mit unserer Potentialanalyse steigern Sie den Gewinn für Ihre Tankstelle.

**Kostenlos  
informieren!**



WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ



Frank Feldmann  
frank.feldmann@eft-service.de  
0228 91029-31



*“Mehrweganbieter RECUP überzeugt immer mehr Tankstellen”*

## RECUP etabliert sich als Mehrweglösung für Tankstellen

TEXT | BILD: RECUP GMBH

Ob Aral, Shell und TotalEnergies oder ORLEN, bft Willer und Westfalen u.v.m.: Mehr als 4.600 Tankstellen-Stationen haben sich bereits für den Mehrweganbieter RECUP/REBOWL entschieden. Damit setzt sich Deutschlands größtes Mehrwegsystem für die Gastronomie weiter vom Wettbewerb ab.

Immer mehr Tankstellenbetreiber stellen sich auf die kommende Mehrwegangebotspflicht ein, die ab 01.01.2023 in Kraft tritt. Dann sind alle gastronomischen

Betriebe mit To-go-Angebot dazu verpflichtet, ihrer Kundschaft eine Mehrwegalternative anzubieten. Dabei gilt: Mehrweg darf für die Kunden nicht mit Mehrkosten oder -aufwand verbunden sein und der Betrieb muss gut sichtbar über das Angebot informieren: “Das RECUP-System ist einfach zu verstehen und genießt in ganz Deutschland eine große Akzeptanz. Dadurch haben unsere Mitarbeitenden an der Theke weniger Erklärtaufwand”, begründet Melanie Schlenkhoff (Westfalen AG) die Entscheidung für den Mehrweganbieter.

---

### Kosten sparen durch Mehrweg: Mit dem passenden System



*“Der RECUP 0,5l ergänzt seit Kurzem das Produktportfolio immer mehr Tankstellen”*

Für Tankstellenbetreiber ist die Relevanz des neuen Gesetzes besonders wichtig: Durch die Art ihrer Gastronomie ist das Aufkommen von To-go-Bestellungen besonders hoch. Wer ein hohes Aufkommen an To-go-Bestellungen hat, sollte bei der Auswahl des Mehrweganbieters besonders auf das Abrechnungsmodell

achten: Modelle, die pro ausgegebenen Mehrwegbehälter abrechnen, können schnell zur Kostenfalle für den Tankstellenbetreiber werden. Stattdessen sind Modelle sinnvoller, die einen festen Nutzungsbeitrag erheben – unabhängig davon, wie viele Mehrwegbehälter tatsächlich ausgegeben werden. Dadurch können Tankstellenbetreiber sicher planen und sogar Kosten durch Mehrweg sparen: Ein gleichbleibender Nutzungsbeitrag lässt sich durch Mehrweg refinanzieren, denn wer Mehrweg ausgibt, spart sich Anschaffungskosten für Einwegverpackungen und macht nach der Refinanzierung des Nutzungsbeitrags zusätzlichen Gewinn – durch Mehrweg.

In der Kosteneffizienz und der deutschlandweiten Bekanntheit dürfte der Branchenvorteil von RECUP/REBOWL im Bereich der Tankstellen begründet sein.

“Vor allem an städtischen Standorten konnten wir durch RECUP Neukunden gewinnen. Außerdem bietet RECUP wirksames Werbematerial für den POS an”, ergänzt Melanie Schlenkhoff (Westfalen AG).

---

## So können Sie sich auf Mehrweg einstellen



*“Für vielfältige Gerichte geeignet –  
die REBOWL in drei verschiedenen Größen”*

Um Teil des RECUP/REBOWL-Mehrwegsystems zu werden, können Sie sich direkt online registrieren oder vorab unverbindlich persönlich beraten lassen. Sie entscheiden selbst, ob Sie nur die Mehrwegbecher, nur die Mehrwegschalen oder beide Produktarten zusammen anbieten. Der monatliche Beitrag bleibt auch hier

gleich. Der Mehrwegbecher RECUP wird in vier Größen angeboten: 0,2l, 0,3l, 0,4l und 0,5l, zudem gibt es einen passenden Pfanddeckel für alle RECUP-Größen. Becher und Deckel werden gegen je 1€ Pfand ausgegeben. Die Mehrwegschale REBOWL wird in drei Größen angeboten: 1100ml, 590ml + 320ml (Zwei-Kammer-Schale) und 550ml. Die REBOWL wird inkl. Deckel für 5€ Pfand ausgegeben. Endkonsumenten können die ausgeliehenen Mehrwegbehälter an allen 15000 teilnehmenden Gastro-Standorten deutschlandweit zurückgeben.

Mehr Informationen unter:  
[mitmachen@recup.de](mailto:mitmachen@recup.de)  
089/ 339 844 123  
[www.recup.de](http://www.recup.de)

---

ANZEIGEN



# 300.000 km/s

**MIT UNS WERDEN SIE GESEHEN.**

# Schneller im Ziel

TEXT | BILD: CONTAX CONCEPT GMBH

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 Spezialistenteam 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](http://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, Unternehmer-Seminare, 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. Das Contax Concept-Team entwickelt das bekannte Online-Portal [www.tankstellen-portal.de](http://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

Telefon: +49-2302-39848-0

Mobil: +49-151-10308270

Home-Office: +49-5307-9514911

E-Mail: [elias@contax-concept.de](mailto:elias@contax-concept.de)

Web: [www.tankstellen-portal.de](http://www.tankstellen-portal.de) und  
[www.contax-concept.de](http://www.contax-concept.de)



## 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.“

ANZEIGEN

**WHO'S THE BEAST?**

**SONAX**  
MADE IN GERMANY

**BIS -20°C**

**Winter Beast**

ANTIFROST+KLARSICHT  
SCHIEDENREINIGER MIT BEASTPOWER  
LAVE GLACE ANTIGEL  
DETERGENTE LAVAVETRO

### MIT BEASTPOWER DURCH DEN WINTER

- Topseller in trendiger Aufmachung
- P.O.S. starke Platzierungen

[sonax.de/winterbeast](https://sonax.de/winterbeast)

# Tankstellenshop 2022 – Emotionen und Impulskäufe wecken

TEXT | BILD: GRÜNWALD LADENEINRICHTUNG GMBH

**Heute lassen wir unseren zufriedenen Kunden, Herrn Awada zu Wort kommen.  
Besser kann Marketing nicht sein.**



*Ansprechendes Möbel- und Lichtdesign mit Bezug zum regionalen Eishockeysport.*

## KOMMENTAR UNSERES KUNDEN IN BAD TÖLZ, HERRN AWADA

Es ist nicht nur die hochmoderne und qualitativ hochwertige Shop Ausstattung der Firma Grünwald Ladeneinrichtung oder die bodentiefen Glasfassaden, die für die außerordentlich starke Akzeptanz des neu eröffneten Standortes der Aral in Bad Tölz verantwortlich sind. Schlussendlich war es das finale Konzept, welches durch Strategie geprägt war, insbesondere die außergewöhnlichen Ideen für spezielle Kundenkreise, welche Eigentümer Karim Awada in seinen Neubau hat mit einfließen lassen. Als er feststellte, dass sehr viele Treffpunkte im Ort, besonders für junge Leute, der Corona-Pandemie zum Opfer fielen, war schnell klar, dass er „diese Kundschaft ziehen“ möchte. Das Ergebnis: Ein großer, lichtdurchfluteter Bistrobereich mit 32 Sitzplätzen in den verschiedensten Variationen, von Sitzcouch bis Eishockey-Tribünensitzplatz, und eine einladende Sonnenterrasse mit 18 Sitz- und 12 Stehplätzen. Schon eine Woche nach der Eröffnung stellte Karim Awada fest: „Der Gastrobereich wird gerade von jungen Leuten

super angenommen. Ich glaube, der hätte ruhig noch größer ausfallen können. „Von den Kund:innen wurde neben der speziell designten Zick-Zack-Beleuchtung vor allem seine Spezialanfertigung – eine Sitzgelegenheit, die an die Stadiontribüne des EC Bad Tölz angelehnt ist – sehr gelobt. „Der Eishockeyverein ist hier in Bad Tölz das Non-Plus-Ultra, weshalb ich unbedingt eine Verbindung schaffen wollte“, erklärt Karim Awada, die weiteren Ideen in die Tat umsetzte, um spezielle Kundenkreise an seine Tankstelle zu locken. So gibt es neben Lkw- sowie 350 kW Supercharger E-Ladesäulen auch Motorradstellplätze und ein Fäkalienabfuhrbecken für Camper:innen. „Es gibt hier unheimlich viele Biker:innen und Camper:innen. Wenn diese Leistungen entsprechend bei den Zielgruppen ankommen, dann kommen die immer wieder“, ist Karim Awada überzeugt und tüftelt bereits an gezielten Werbeaktionen, um diese Kundschaft auf die Angebote an seiner Tankstelle aufmerksam zu machen. Keine Frage, der Mut, die Ideen als auch die Entschlossenheit von Eigentümer Karim Awada haben eine Kundenresonanz ausgelöst, wie er sie so noch nicht erfahren hat. „Ich bin seit über 20 Jahren selbstständig, habe schon vieles ausprobiert und umgesetzt. Aber so viel positives Feedback, so eine Euphorie habe ich noch nie erfahren. Als hätte ich den Bad Tölzern ein Disneyland gebaut. Das ist außergewöhnlich und sehr berührend.“

Grünwald Ladeneinrichtung GmbH – Ihre Ladenbau Company blickt auf eine über 45-jährige Marktpräsenz zurück und bietet individuelle Ladeneinrichtungen und Ladenbau von günstig bis exklusiv. Unser Architektinnen-Team erstellt dazu die passgenauen und ästhetischen Planungen, während Sie unser Außendienst betreut. Ein 3 000 m<sup>2</sup> großes Lager ermöglicht eine zuverlässige Lieferfähigkeit für Ladenbau- und Regalteile auch über unseren Online Shop und bei telefonischer Bestellung.



*Die Visualisierung der Ladenbauplanung – eine überzeugende Gestaltung unserer Planungsabteilung.*

ANZEIGEN

Ihr zuverlässiger Partner für innovative Licht- und Leuchtwerbung.



- + Tankstellenwerbung
- + Attikaverkleidung
- + Fassadenwerbung
- + Fernkennzeichnung
- + Wegeleitsystem
- + Digital Signage
- + LED-Produkte

**Wir bauen Zukunft.**

**Wir sind Werbeteknik.**

**Seit 25 Jahren.**

Wir arbeiten mit einem hochkompetenten Team aus erfahrenen Entwicklern, Grafikern, Technikern und Konstrukteuren. Vom ersten Beratungsgespräch über die Planungsphase bis hin zu Umsetzung, Montage, Service und Wartung.

[www.kdh-werbeteknik.de](http://www.kdh-werbeteknik.de)  
[info@kdh-werbeteknik.de](mailto:info@kdh-werbeteknik.de)

KDH Werbeteknik GmbH  
Albert-Einstein-Str. 26  
31515 Wunstorf  
Tel.: 05031 - 96 06 0

# Große Auswahl zu kleinen Preisen – auch in Krisenzeiten:

## Eigenmarken bleiben günstig

TEXT | BILD: LEKKERLAND SE

Das Leben wird teurer. Die Preise für viele Lebensmittel, Energie oder auch Rohstoffe steigen, die Inflationsrate klettert auf immer neue Höhen und der verfügbare Teil des Einkommens wird bei vielen Verbrauchern knapp. Gerade in der aktuellen Lage kaufen Kunden preissensitiver ein und greifen oftmals zu den günstigeren Eigenmarken statt zu den Markenprodukten.

Gerade für Tankstellenbetreiber lohnt sich daher das Angebot von Eigenmarken. Denn Eigenmarken, die preislich deutlich unter den Markenprodukten positioniert sind, bieten Shop-Betreibern viele Vorteile. Verbraucher, die sonst vielleicht gar nichts gekauft hätten, weil die A-Marke ihnen zu teuer ist, greifen bei Eigenmarkenprodukten, der preisattraktiven Alternative, oftmals doch zu. Dies gilt insbesondere, wenn Marken- und Eigenmarkenprodukte direkt nebeneinander platziert werden: „Wir sind überzeugt, dass der Trend zu günstigeren Produkten weiter zunehmen wird und sich immer mehr Kunden von der Qualität und den Vorteilen von Eigenmarken überzeugen lassen“, sagt Lukas Ziegler, Director Buying & Category Management Eigenmarken bei Lekkerland.



### EIGENMARKEN STÄRKEN DIE SORTIMENTS-KOMPETENZ EINES SHOPS

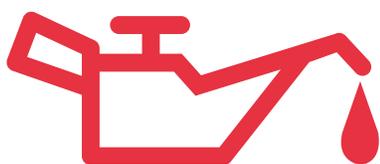
Zusätzlich stärken Eigenmarken die Sortimentskompetenz eines Shops. Sie bieten Verbrauchern geschmackliche Alternativen und die Möglichkeit, zwischen der höherpreisigen Marke und der preisgünstigeren Eigenmarke auszuwählen. Außerdem ergänzen sie das Warenangebot auf Produktenebene mit nachhaltigen Alternativen und bieten so einen Mehrwert gegenüber dem klassischen, substituierbaren Markenprodukt. „Tankstellenbetreiber können vom Trend zu günstigeren Produkten profitieren, indem sie ein breites Sortiment unserer Eigenmarken anbieten und ihren Kunden eine qualitativ hochwertige und preisgünstige Alternative zu Markenprodukten anbieten“, ist Lukas Ziegler überzeugt.

Lekkerland bietet mit rund 360 Eigenmarken-Artikeln eine umfassende Auswahl an alkoholfreien Getränken, Bier, Spirituosen, Süßwaren und Salzgebäck, Wein, Tabakwaren und Foodservice-Produkten an. Diese Eigenmarkenprodukte sind eine preisgünstige Alternative zu vielen Produkten namhafter Hersteller. Viele dieser Artikel orientieren sich zudem durch nachhaltige Verpackungen und trendige Geschmacksrichtungen am Zeitgeist. Alle diese Eigenmarken-Artikel gibt es exklusiv bei Lekkerland.

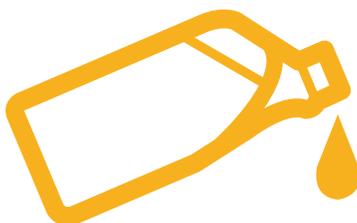
Mehr zu den Lekkerland Eigenmarken erfahren Sie unter [www.lekkerland.de/sortiment/lekkerland-eigenmarken/](http://www.lekkerland.de/sortiment/lekkerland-eigenmarken/)

JEDES FÜNFTTE AUTO FÄHRT MIT ZU WENIG ÖL.

# RESERVE FÜR IHRE KUNDEN. TURBO FÜR IHREN UMSATZ.



**PRÜFEN**



**NACHFÜLLEN**



**LOSFAHREN**

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](mailto:Zentrale@tollkuehn.de)!



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

[www.castrol.de/tankstelle](http://www.castrol.de/tankstelle)



# Die Tankstelle - Wo geht die Reise hin?

TEXT: SIMON PFENNIG

Das Jahr 2022 neigt sich seinem Ende zu, manche sagen Gottseidank, andere fragen sich bang, ob 2023 nicht noch Potential hat, schlechter zu werden. Im Juni schrieb ich an dieser Stelle schon eine lange Liste von Zumutungen herunter, da waren die schlimmsten Nachrichten in Bezug auf Energiepreise und Teuerung noch etliche Wochen entfernt.

Was stellen wir zum Ende des Jahres also fest? Es kann natürlich immer noch schlimmer werden, aber - oh Wunder - wir leben noch. Auch den zahlreichen Kassandarufen (googeln Sie mal Tankstellensterben) zum Trotz ist die Zahl der deutschen Tankstellen seit 2009 bemerkenswert stabil geblieben. Diese Stabilität verdankt die Tankstelle am Ende einigen Faktoren, die sich auch in schlechten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht grundlegend ändern:

- +Energieträger, wie auch Betriebs- und Hilfsstoffe in großen Mengen zu lagern oder gar mitzuführen ist nur etwas für hartgesottene Prepper. Mit irgendetwas muss das Fahrzeug aber betrieben werden.
- +Menschen, die ein Fahrzeug lenken, brauchen Pausen, sowohl für sich selbst, als auch für Beifahrer oder Passagiere. Und auch das rollende Material will gepflegt sein, ob von innen (Motorenöl) oder von außen (Autowäsche).
- +Bequemlichkeit ist Trumpf - kann ich viele Dinge auf einen Schlag erledigen, sinkt die Preissensitivität. Und ist das nahezu rund um die Uhr möglich, umso besser.
- +An der Tankstelle weiß die Kundschaft, was sie zu erwarten hat - das Angebot, wie auch die „Bedienung“ ist weitgehend funktionsgleich, egal, welches Werbeschild oben drüber hängt. Diese Prägung funktioniert schon ab dem Kindesalter.

Die Garantenstellung rund um die automobile Gesellschaft verdanken Tankstellen einerseits der Konzentration auf die Kernkompetenzen, andererseits einer über die Jahrzehnte ungebrochenen Wandlungsfähigkeit in Bezug auf die Ausprägung der Angebote an den Kunden. Diese Trümpfe wollen jedoch ausgespielt werden.

Nun steht eine erneute Veränderung des Marktumfelds ins Haus. Die Politik stellt die Weichen für eine massive Ausweitung der Elektromobilität und stellt so die erste Säule des Erfolgskonzepts Tankstelle in Frage - Strom lässt sich nicht schnell in Fahrzeuge pumpen oder in Kanistern davontragen - wo die Ladesäule steht, ist dabei mehr oder weniger egal.

## ODER IST DAS VIELLEICHT GAR NICHT SO? IST VIELMEHR EINE NEUERLICHE TRANSFORMATION DER TANKSTELLE IM GANGE? WERFEN WIR GEMEINSAM EINEN BLICK IN DEN MITTE OKTOBER VOM BUNDESVERKEHRSMINISTER VORGESTELLTEN „MASTERPLAN LADEINFRASTRUKTUR II“ - HABEN SIE ES MITBEKOMMEN?

Bereits in den ersten Absätzen steht dort: „Mit dem Ziel von einer Million öffentlich und diskriminierungsfrei zugänglicher Ladepunkte im Jahr 2030 soll Deutschland zum globalen Leitmarkt für E-Mobilität werden.“

sowie

„Gegenwärtig sind in Deutschland mehr als 1,6 Millionen E-Pkw zugelassen - Tendenz stark steigend. Damit hat die Elektromobilität die Markteinführungsphase hinter sich gelassen und es beginnt die Phase eines breiten und dynamischen Markthochlaufs.“

Zwar sind noch ca. eine Million dieser 1,6 Millionen E-PKW Hybridfahrzeuge und damit mehr Verbrenner, als E-Mobile.

Dennoch haben sich Elektrofahrzeuge unbestreitbar in den Zulassungszahlen etwa auf dem Niveau von Dieselfahrzeugen etabliert und bis 2030 sollen knapp ¼ aller Fahrzeuge rein elektrisch angetrieben sein, mithin ca. 11 Mio. Fahrzeuge.

## WAS TUT NUN DER STAAT, UM ZUR ZIELERREICHUNG BEIZUTRAGEN?

Er fördert und fordert - so kündigt der Plan den „Einsatz finanzieller Mittel und steuernder Instrumente durch den Bund...“, wie auch die Beseitigung von „... Hindernisse(n) innerhalb des regulatorischen Umfeldes, z. B. bei Planungs- und Genehmigungsprozessen, (...)“ an.

Gleichzeitig heißt es: „Die Mineralölwirtschaft wird aufgefordert, entsprechend dem Beschluss der Konzertierte Aktion „Zukunft der Mobilität“ vom November 2020 eine Ausrüstung von mindestens 25 % aller Tankstellen mit Schnellladeinfrastruktur (mindestens 150 kW) bis Ende 2022, von mindestens 50 % bis Ende 2024 und mindestens 75 % bis Ende 2026 vorzunehmen.“

Wenn die Branche das ernst nimmt, bedeutet dies in den kommenden zwei Jahren die Ausstattung von ca. 7000 Tankstellen mit Ladesäulen über 150 kW Ladeleistung! August dieses Jahres waren gerade einmal knapp 700 solcher Schnell-Ladepunkte an Tankstellen in Betrieb! Das ist ja Wahnsinn!

Und Sie werden lachen: Die Branche nimmt es ernst. Die Ausbauprogramme allein der 4 größten Gesellschaften summieren in den kommenden drei Jahren auf über 8000 zusätzliche Schnell-Ladepunkte.

In den kommenden 36 Monaten wird es sich also zeigen, ob die Wette auf die Zukunft des Tankstellenmarkts unwiderprüflich zu Lasten kleinerer Tankstellen-

netze oder Einzelbetreiber entschieden wird. Denn auch andere Player breiten sich im Ladeparkgeschäft unerbittlich aus, allen voran staatliche Betreiber selber, seien es Stadtwerke, Energiekonzerne oder Kommunen.

**WAS KÖNNEN SIE NUN TUN, WENN DIE MITTEL BEGRENZT SIND, EBENSO WIE DER PLATZ UND DIE MITARBEITERZAHL, DIE SICH UM SO ETWAS KÜMMERN KANN?**

**ZUERST EINMAL: INFORMIEREN SIE SICH!**

Die bft-Akademie hat in diesem Jahr in Kooperation mit FORUM Tankstellen Schulungsveranstaltungen aus der Taufe gehoben, die ihnen Wege aufzeigen, wie Sie auch mit begrenzten Mitteln an diesem Wandel partizipieren können. Diese Schulungen werden auch im kommenden Jahr fortgeführt und schrittweise ergänzt und ausgebaut.

**LASSEN SIE ANDERE FÜR SICH ARBEITEN!**

Sowohl in der Finanzierung, als auch in der Errichtung und Betreibung kommen immer mehr interessante Modelle auf den Markt, die Ihnen Stress ersparen, aber Einnahmen und ein attraktives Kundenangebot sichern können.

**KOOPERIEREN SIE!**

Vielerorts sind lokale Netzwerke entstanden, die sich nicht nur auf die um-

weltfreundliche Gewinnung von Energie, sondern auch auf die Verteilung und Nutzung konzentrieren. Schauen Sie doch mal dort vorbei. Anknüpfungspunkte lassen sich leichter finden, als gedacht.

**SEIEN SIE MUTIG!**

Was immer das Jahr 2023 und die Folgejahre bringen mögen, unternehmerische Entscheidungen werden zwingend nötig sein. Die Lage in der Welt wird nicht einfacher werden. Effiziente Energienutzung und -verteilung wird an Wichtigkeit gewinnen. Seien Sie ein Teil davon, anstatt nur zuzuschauen und sinkende Margen zu beklagen.

Wir begleiten Sie auf diesem Weg, mit Rat und Tat, sowie Erklärung und Einordnung von Vorschriften, Technik und neuen Entwicklungen in unserer unverzichtbaren Branche.

Die Lage könnte schlechter sein...

**Herzlichst Ihr Simon Pfennig**

PS: Für alle, die es ganz genau wissen wollen, hier der Link zum Masterplan: <https://www.bft.de/aktuelles/downloads>

Es werden etliche Einzelinstrumente beschrieben, von denen die interessant-

esten für unsere Branche sich unter eher sperrigen Namen verstecken.

- +Konzept für finanzielle Unterstützung
- +Eigenverbrauch erneuerbaren Stroms
- +Ausschreibung weiterer Schnellladepunkte
- +Weiterentwicklung bei der Anrechnung von Fahrstrom im Treibhausgas-Quotenhandel sind noch einfach als Fortführung bestehender oder Einrichtung neuer Fördertöpfe zu identifizieren.
- +Lokale Masterpläne
- +ProzessTOOL für Genehmigungsverfahren
- +Leitfaden für Optimierung und Beschleunigung von Genehmigungsprozessen zielen auf dringend benötigte Vereinheitlichungen und Vereinfachungen in Genehmigungsverfahren.
- +Antragsverfahren für Netzanschlüsse beschleunigen
- +Technische Anschlussbedingungen vereinheitlichen
- +Erarbeitung von Fallbeispielen zum Begriff des „Ladepunktbetreibers“ sollen das berühmt-berüchtigte Wirrwarr von Vorgaben der Stromnetzbetreiber lichten helfen.

**Wir bleiben dran und informieren Sie.**

ANZEIGEN

**bft** Premium-Qualität die überzeugt **KUTTENKEULER LUBRICANTS**  
Scheiben- und Kühlerfrostschutz

**MADE IN GERMANY**

**Kuttenkeuler** Mineralölhandels- und Tankstellenbetriebs GmbH  
Dieselstraße 10 D - 50996 Köln  
Telefon +49 (0) 2236 96203-0  
Telefax +49 (0) 2236 96203-27  
vertrieb.schmierstoffe@kuttenkeuler.com  
vertrieb.treibstoffe@kuttenkeuler.com  
[www.kuttenkeuler.de](http://www.kuttenkeuler.de)

# Erfolglose Probezeit, und nun?

TEXT: RA STEPHAN ZIEGER / BFT



Eine Mitgliedsfirma wandte sich an uns mit der Frage nach der Gültigkeit einer Probezeitklausel. Grund für die (eilige) Anfrage war die Tatsache, dass die junge Dame, um die es ging, vor allem mit Abwesenheit glänzte. Zwar waren es keine unentschuldigten Fehlzeiten, doch hatte man in der Mitgliedsfirma Zweifel, ob sich das Verhalten nicht in der Zeit nach dem Ablauf der Probezeit fortsetzen müsse.

Konkrete Frage unseres Mitglieds. Müssen wir der jungen Dame kündigen oder reicht einfach auf das Auslaufen der Probezeit nicht mehr zu reagieren. Der Arbeitsvertrag enthielt folgende Passage:

## 2. PROBEZEIT

Der Zeitraum der ersten sechs Monate des Arbeitsverhältnisses werden als Probezeit, also bis einschließlich 20.12.2022, vereinbart. Das Arbeitsverhältnis endet mit Ablauf der Probezeit, ohne dass es einer Kündigung bedarf.

Wir konnten unser Mitglied beruhigen. In diesem Fall bedarf es keiner weiteren Erklärung. Vielmehr muss die Fortsetzung des Arbeitsvertrages erklärt werden. Das Probearbeitsverhältnis, in der Form, in der unser Mitglied diese vereinbart hat, funktioniert wie ein Arbeitsverhältnis. Ein befristetes Arbeitsverhältnis endet nach Fristablauf, sofern nicht eine Verlängerung vereinbart wird. Die Probezeit als eigenständige Vertragsgestaltung für einen befristeten Arbeitsvertrag ist ausdrücklich als Sachbefristung vorgesehen.

Trotz aller Eindeutigkeit fragten wir uns, woher die Unsicherheit unseres Mitglieds gekommen war. In vielen Arbeitsverträgen findet sich eine andere Art der Probezeitvereinbarung. Dort steht zum Beispiel die Formulierung "Die ersten drei/ sechs Monate des Arbeitsverhältnisses gelten als Probezeit." Dann endet das Arbeitsverhältnis nämlich nicht automatisch. Dann ist bei Nichtbestehen – genau auch mit diesem Kündigungsgrund – eine solche notwendig. Frist hierfür ist dann die gesetzliche Kündigungsfrist aus § 622 Abs.3 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB).

## § 622 BGB

(3) Während einer vereinbarten Probezeit, längstens für die Dauer von sechs Monaten, kann das Arbeitsverhältnis mit einer Frist von zwei Wochen gekündigt werden.

Anders als bei den anderen gesetzlichen Kündigungsfristen, die nur mit einer Frist von vier Wochen zum Fünfzehnten oder zum Ende eines Kalendermonats gekündigt werden können, kann die Probezeitkündigung zu jedem Kalendertag erfolgen.

Die Kündigung in der Probezeit ist unabhängig davon, in beiden Vertragsgestaltungen, zu jedem Zeitpunkt möglich. Hier gilt die oben aufgeführte Kündigungsfrist.

Auch zulässig ist die fristlose Kündigung. Hier gilt aber der übliche Grundsatz, dass diese nur zulässig ist, wenn dem Arbeitgeber -aufgrund der besonderen Umstände- ein längeres Festhalten am Arbeitsverhältnis nicht mehr zumutbar ist.

Schwerbehinderte genießen einen besonderen Schutz vor Kündigungen. Allerdings muss hierfür eine Wartezeit von sechs Monaten erfüllt sein. Schwangere genießen einen besonderen Kündigungsschutz, der auch in der Probezeit gilt.

Die Frage der Kündigung ist daher nur dann zuverlässig zu beantworten, wenn die genaue Formulierung im Arbeitsvertrag bekannt ist. Unabhängig davon sollte gegen Ende der Probezeit für beide Parteien klar sein, wohin die Reise geht. Wer dann mit einer Frist von zwei Wochen sich vom Probearbeitnehmer verabschiedet, setzt sich sicherlich keinem Risiko aus.

Bei Fragen kann Ihnen die Geschäftsstelle oder Ihr Berater gerne weiterhelfen.

# Machen Sie Ihr Geschäft noch erfolgreicher.

Online im Netz. Und direkt am POS.



Sie kennen unsere PlusTools noch nicht? Dann lassen Sie sich **IN DIESEM VIDEO** inspirieren:



Weitere Informationen unter [plustools.info](http://plustools.info)



Digitale Mehrwerte und Onlineauftritt inklusive



Neue, innovative POS-Module



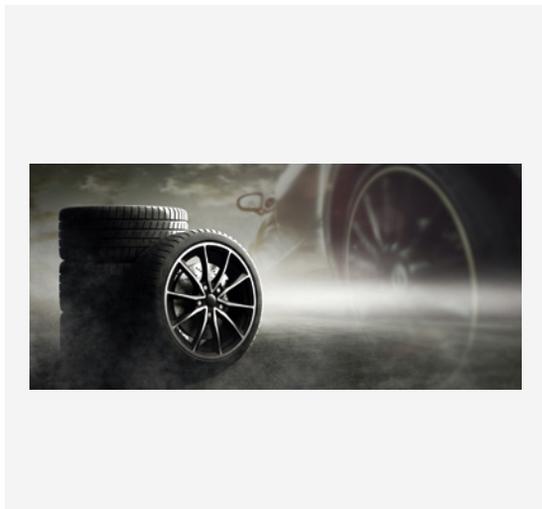
Mehr Umsatz und neue Kunden am POS

 Lekkerland

# 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:

#### LUFTDRUCK PRÜFEN!

Das Wetter wird kälter, die Winterreifen sollten aufgezogen sein. Aber stimmt denn der Luftdruck der frisch gewechselten Winterreifen auch? Machen Sie Ihre Kunden auf den Reifendruck aufmerksam, denn mit dem korrekten Reifendruck ist der feste Grip und eine korrekte Abnutzung gewährleistet. So kommt Ihr Kunde sicher an und nutzt seine Reifen nicht vorzeitig ab.



### TIPP 2:

#### NOCH WISCHWASSER IM TANK?

Es wird usselig und dreckig draußen, da ist der Gebrauch der Scheibenwischenanlage unerlässlich. Nichts ist ärgerlicher, als ein leerer Wischwassertank während der Fahrt. Weisen Sie Ihren Kunden auf Ihr Wischwassersortiment hin und vergessen Sie auch nicht auf einen ausreichenden Frostschutz hinzuweisen.

# Zwischenstopp

## Die 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:

[marketing@eft-service.de](mailto:marketing@eft-service.de)

**EINSENDESCHLUSS IST DER 15.01.2023, 12 UHR**

Heute: Damen Wendesteppweste in anthrazit-orange in den Größen S bis XXXL [bitte geben Sie unbedingt die gewünschte Größe an – Achtung: die Weste fällt klein aus]

Weitere Verbrauchsmaterialien für Ihre Tankstelle finden Sie hier:

[www.eft-service.de/shop/reinigungsgeraete/26](http://www.eft-service.de/shop/reinigungsgeraete/26)



Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich Abonnenten des Magazins TANKSTOP. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die 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.

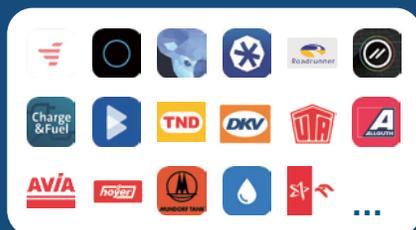
## ANZEIGEN

### WEAT-MPH

DER NEUE MOBILE PAYMENT STANDARD AN TANKSTELLEN

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 automatisch die App-Zahlströme in die vorhandenen Abrechnungssysteme und Reportings. **Wir beraten Sie gerne.**

...Beispiele integrierter Apps; im B2B und B2C Bereich



WEAT-MPH bei allen wichtigen Systemherstellern realisiert

ZAHLEN PER APP MIT DEM WEAT-MPH



DER SPEZIALIST FÜR DEN BARGELDLOSEN ZAHLUNGSVERKEHR

WEAT Electronic Datenservice GmbH | Graf-Adolf-Straße 35-37 | 40210 Düsseldorf  
[www.weat.de](http://www.weat.de) | [anfrage@weat.de](mailto:anfrage@weat.de) | Tel.: +49 211 9057-100

# Onlineshop

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



## Dieselhandschuhe in Pappschachtel

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

**Produkt:** Dieselhandschuhe, mittige Entnahme für  
Boxenmaß 180 x 150 x 10 mm

**VE:** 10 x 100 Stck.

**Art.-Nr.:** b-010901

**Preis:** € 18,99



## Overnight-Container

RUBRIK: TANKFLÄCHE & FORECOURT |  
CONTAINER & REGALE

**Produkt:** Overnight-Container

**Maße:** B 1220 mm x H 1090 mm x T 590 mm

**Art.-Nr.:** 250017

**Preis:** € 1.379,00

## Aktion im November & Dezember 2022



### Damen- und Herrenpolo Langarm Racing Fashion

RUBRIK: BERUFSBEKLEIDUNG | BFT-FASHION

**Produkt:** Racingfashion 100 % gekämmte Baumwolle mit Knopfleiste und Ton-in-Ton-Knöpfen, schwarzer Polokragen; Farbe orange

**Gr. Damen:** S, M, L, XL, XXL

**Art.-Nr.:** 1073303

**Gr Herren:** M, L, XL, XXL, 3XL

**Art.-Nr.:** 1073208

**Aktionspreis: 3 bestellen, 2 bezahlen**

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

## Ankündigung für Januar & Februar 2023



### Damen Softshellwesten

RUBRIK: BERUFSBEKLEIDUNG | BFT-FASHION

**Produkt :** Damen-Softshellweste in fünf verschiedenen Farben

**Maße:** S-XXL

**Farbe:** Grau, marine, orange, rot, schwarz

**Art.-Nr.:** 893000D30003

**Preis:** € 49,95



### Damen Wendewesten bft Fashion

RUBRIK: BERUFSBEKLEIDUNG | BFT-FASHION

**Produkt :** Damen Wendewesten bft Fashion

**Maße:** S-XXXL

**Farbe:** anthrazit-orange

**Art.-Nr.:** 1085603

**Preis:** € 59,90

# 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 als Abonnent einfach das Lösungswort per E-Mail an die Redaktion des TANKSTOP: [marketing@eft-service.de](mailto:marketing@eft-service.de)

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

Einsendeschluss ist der 15.01.2023

Das Lösungswort des letzten

Rätsels lautete:

**BFT-SCHMIERSTOFF(E)**

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



## Unser aktueller Gewinn

### DAS FAHRRADDRADIO VON TECHNISAT: DIGITRADIO BIKE 1

Verbinden Sie die Leidenschaft für das Fahrradfahren mit der Freude an Musik. So erleben Sie einen ganz neuen Fahrspaß – auf Ihrer täglichen Fahrt zur Arbeit oder auf den rasanten Trails. Dank des leistungsstarken Akkus ist das DIGITRADIO Bike 1 immer dabei und begeistert Sie mit großer Sendervielfalt via DAB+ und UKW oder mit der Lieblingsmusik von Smartphone via Bluetooth. Durch das wasserabweisende Gehäuse und die spezielle Beschichtung gegen UV-Strahlen ist dabei kein Wetter ein Hindernis. Das kristallklare OLED-Display bleibt auch bei blendender Sonne stets perfekt lesbar. Mit der mitgelieferten Universal-Halterung ist die Befestigung vom DIGITRADIO Bike 1 am Lenker, Rahmen oder Getränkehalter möglich. So meistern Sie mit doppeltem Spaß jedes Gelände.

### 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.

massiv, plump	versteckt auf jemanden warten	nicht unten	Erfinder der Plakatsäule		Schildlausfett	ei-förmig	zu-greifen	gene-tischer ‚Finger-abdruck‘	inner-betrieblich	Börsen-aufgeld	US-Bundes-staat	Spon-soren, Förderer	Vorname des US-Autors Wiesel	Fehler beim Tennis (engl.)
					nordital. Lagunen-stadt					in-ha-lie-ren				
ital. Welt-geist-licher			10		Stock-werk	ehem. finnische Münze				ein Weiß-brot	helles eng-lisches Bier			
ergän-zendes Gegen-stück			amerik. Frauen-kurz-name		Geliebte von Lohen-grin			Hoch-betrieb, Haupt-verkehr			4			
							Gegner Luthers † 1543	Sänger komi-scher Rollen	Bären-pfote			11	Pöbel	
dünkel-hafte Men-schen		litera-rische Ab-handlung			nicht nah, fern	franz. Departement-hptst.	wein-artiges Honig-getränk	in Saus und ...		Magen-stein der Wieder-käuer	Vorname der Meysel †	veraltet: jetzt	afrika-nische Kuh-antilope	
Gewürz-ständer	Verhei-ratete	US-Raum-fahrt-behörde		Ge-schöpf				Rad-wett-kampf	optimal, hervor-ragend					
					Frauen-kurz-name	Sinfonie Beet-hovens	aufge-schlo-sen		1		Sage, Kunde	Titel-figur bei Brecht (Arturo)		
Fahnen-flucht begeh-en		Primzahl	persön-liches Fürwort (4. Fall)				latei-nisch: ich liebe			Kalt-start-hilfe (Auto)	ausgest. Riesen-lauf-vogel		Teil der Druck-maschine	
		6						ein Getränk (Kw.)			deutsche TV-Anstalt (Abk.)			
			Vorname von Filmstar Banderas	Wind-seite des Schiffs		9	Licht-kranz	Pferde-futter				englisch: Schlange		
ein Halb-edelstein	italie-nische Tonsilbe			nieder-ländisch: eins			Urheber eines Schrift-werks		3	ein Pacht-verhält-nis	eine Lotterie (Abk.)			
Ausruf der Überra-schung		sächlich (gramm.)						Stimm-zettel-behälter		Metall-fein-gehalt			Waffe süd-am. Indianer	
				Herbst-blume			kernig-gemü-lich	beweg-liches Stau-werk			zur Hälfte			
Fels-höhle	Start-phase	kurzes Schwert der Ger-manen	Feuer-land-indianer			europ. Fußball-bund (Abk.)			Monats-name		Kfz-Z. Steinfurt		alter Ton-träger (Abk.)	
nordis-ches Götterge-schlecht				Teil eines Gedichts					8	Kfz-Z. Aachen	Musik-zeichen im Psalm			
			Jetzt-Zustand			franzö-sisch: er		Stadt in NRW		Verlust aller Rechte im MA.	7	franz. Name des Rheins	ein Schnell-zug (Abk.)	
Fremd-wortteil: entspre-chend			Tennis-verband (Abk.)	Bantu-stamm in Sim-babwe		Tratsch, Gemun-kele						österr. Fernseh-anstalt (Abk.)		
Ausruf des Erstau-nens			von Sinnen			Fremd-wortteil: zu, nach	süd-deutsch: Haus-flur			Abk.: ex officio	US-Bundes-staat			
			5		schwim-men				fugen-loser Fuß-boden			2		
kleine Haut-entzün-dung		Orientie-rungskarte				Küchen-utensil								

## Lösung:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----

### 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!

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 [redaktion-tankstop@eft-service.de](mailto:redaktion-tankstop@eft-service.de). Ein Anspruch auf Abdruck besteht nicht.

## Termine Schulungen Weiterbildungen

15.03. - 19.03.2023

eMobility World  
Neue Messe  
88046 Friedrichshafen

18. - 19.03.2023

Hausmesse UTZ GmbH & Co. KG  
Mehrzweckhalle, Gartenstraße 30  
88437 Maselheim

14. - 15.06.2023

TANKSTELLE & MITTELSTAND  
[www.eft-service.de/messe](http://www.eft-service.de/messe)  
[www.tankstellenmesse.de](http://www.tankstellenmesse.de)  
Messe Essen

23. - 24.09.2023

Hausmesse UTZ GmbH & Co. KG  
Mehrzweckhalle, Gartenstraße 30  
88437 Maselheim

## IMPRESSUM

## JAHRGANG 10

### 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](mailto:MARKETING@EFT-SERVICE.DE)

[WWW.TANKSTOP.DE](http://WWW.TANKSTOP.DE)  
[WWW.EFT-SERVICE.DE/LEISTUNGEN/](http://WWW.EFT-SERVICE.DE/LEISTUNGEN/)  
TANKSTOP-DAS-MAGAZIN

### CHEFREDAKTION

BERND SCHEIPERPETER  
[MARKETING@EFT-SERVICE.DE](mailto:MARKETING@EFT-SERVICE.DE)

### REDAKTION, PROJEKTLEITUNG UND ANZEIGENLEITUNG

MAYA FELDMANN  
[MARKETING@EFT-SERVICE.DE](mailto:MARKETING@EFT-SERVICE.DE)

### LAYOUT UND SATZ

KOPFSTROM GMBH, BONN  
[WWW.KOPFSTROM.DE](http://WWW.KOPFSTROM.DE)

### DRUCK

BONIFATIUS, PADERBORN  
[WWW.BONIFATIUS.DE](http://WWW.BONIFATIUS.DE)

### ANZEIGENPREISLISTE

PREISLISTE I / MEDIADATEN 2022

### 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.



# Glücklichmacher kinderleicht gefunden

Winterprodukte  
hier im Shop.

Plakate in zwei Größen  
für Ihre Station  
[www.eft-service.de/shop](http://www.eft-service.de/shop)

**frei und fair – Ihre freie Tankstelle**

