

TS

TANKSTOP – das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 06-2023 | Jahrgang 11 | kostenfrei | ZKZ 83988

Titelthema

Wieviel Zeitenwende die
Tankstelle braucht

Aktuelles

Das sind die neuen
Plakate für 2024!

Ihr gutes Recht

Weihnachtsgeld
und mehr ...



eft

WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ

INDIVIDUELL. INNOVATIV. KOMPLETT DIGITAL.

PWM - Ihr Partner für maßgeschneiderte Lösungen, innovative Technik und umfassenden Service. Wir unterstützen Sie bei individuellen Turmlösungen, technologischen Upgrades und Content Management Systemen auf dem Weg zur Digitalisierung.

PWM®



DER PWM CLOUD-SERVICE

PWM Cloud Service - Exklusive Einblicke in Ihre Preisanzeige sichern! Der neue Feedbackkanal bietet die perfekte Übersicht über den Status aller Preisanzeigen und Standorte – ein Muss für TRACK und HYBRID Nutzer. Beschleunigen Sie Ihren Erfolg durch schnelle Lösungen! Kontaktieren Sie uns jetzt für eine kostenlose Beratung.



Hier erfährst du Details über unsere Produkte.



Fröhliche Weihnachten & alles Gute für 2024

Ein spannendes und ereignisreiches Jahr geht zu Ende und es hat sich wieder einmal gezeigt, wie innovativ, professionell und vor allem auch mutig der Tankstellen-Mittelstand agiert; jetzt, wo die Mobilitätstransformation in vollem Gange ist. Das konnten alle Beteiligten, die fast 300 Aussteller und auch die weit über 5000 Besucher im Juni in Essen erleben und auch die dort verliehenen Branchen-Oskars zeigten wieder ein Abbild der Vielfalt des deutschen Tankstellenmarktes - die Tanke lebt! Wir in Bonn haben uns riesig über die Premiere gefreut, wohlwissend, dass es für kommende TANKSTELLE & MITTELSTAND noch an einigen Stellschrauben zu drehen gilt.

Apropos Innovation: die Titelstory beschäftigt sich mit der Frage, wieviel Zeitenwende die Tankstelle braucht. Bernd Fiehöfer konnte Prof. Stefan Bratzel, Direktor des Centers of Automotive Management interviewen - Sie erfahren viel Neues und Interessantes aus wirklich kompetentem Munde.

Vor zwei Wochen wurden Sie bombardiert mit Deals der Black Week und des Black Fridays. Bei uns brauchen Sie nicht schwarzsehen, denn wir haben für Sie die „eft-Vorteilswelt“ geschaffen, in der Sie als bft-Mitglied 24/7 das ganze Jahr auf einer B2B-Plattform über 10 000 Produkte und Dienstleistungen mit Rabatten bis

zu 85% ordern können. Die Aktivierung ist erfolgt, ein Kick-Off-Mailing müsste Sie auch erreicht haben und wir werden die Vorteilswelt noch einmal intensiv in der ersten TANKSTOP-Ausgabe 2024 vorstellen - schon jetzt wünschen wir viel Spaß beim Schnäppchenkauf.

Und ein kleines Jubiläum gibt es auch noch zu feiern, denn das hier ist die 66. TANKSTOP-Ausgabe. Elf Jahre lang haben sich jetzt schon die eft-Empfehlungslieferanten hier im Magazin präsentiert und Sie als treue Leserinnen und Leser haben uns immer wieder wichtige Rückmeldungen gegeben, wofür wir uns an dieser Stelle recht herzlich bedanken möchten, verbunden mit dem Wunsch an Sie, Ihre Familien und Ihren Tankstellenteams, einen wunderbaren Jahresausklang zu erleben. Und getreu der Udo-Jürgens-Textzeile können Sie sicher sein:

„Mit 66 ist noch lang noch nicht Schluss“

ES GRÜSSEN SIE HERZLICHST

Frank Feldmann und Bernd Scheiperpeter

Inhaltsverzeichnis

TITELTHEMA

- 8 Wieviel Zeitenwende die Tankstelle braucht

AKTUELLES

- 14 Das sind die neuen Plakate für 2024!
52 Zwei Fliegen mit einer Klappe

SHOPNEWS

- 16 GRÜNWALD: Wieder eine Motto Tankstelle von Grünwald
20 CASTROL: Castrol stellt neue Markenidentität vor
34 ARYZTA: Laugen-Klassiker in neuen Formen
36 EDEKA: Edeka Convenience
40 LEKKERLAND: Werbemittel mit wenigen Klicks selbst gestalten
42 SONAX: Salz im Winter
44 S-IQ: Vom Shop zur Multifunktionsfläche

INDUSTRIEPARTNER

- 18 CONTAX: Verfahrensdokumentation
22 LICHTBLICK: Enorme Potentiale für Tankstellen
- 24 CARAVAN: Wohnmobilvermietung an der Tankstelle
26 MMV: Nachhaltig investieren – vorausschauend finanzieren
28 ROADRUNNER: Das Flottenkartensystem der unabhängigen Tankstellengesellschaften
30 Leaderboard – die eft-Empfehlungslieferanten
32 eft / bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station
38 JOLT: Platz da!

TANKWORT

- 46 Forum Tankstelle – Tankstelle der Zukunft Teil 2



IHR GUTES RECHT

48 Weihnachtsgeld und mehr ...

REGULARIEN

- 6 Alles auf einen Blick
- 50 Der Tankwart informiert – Der tägliche Tipp für Ihre Kunden
- 58 Termine – Schulungen – Weiterbildungen
- 58 Impressum

ONLINESHOP

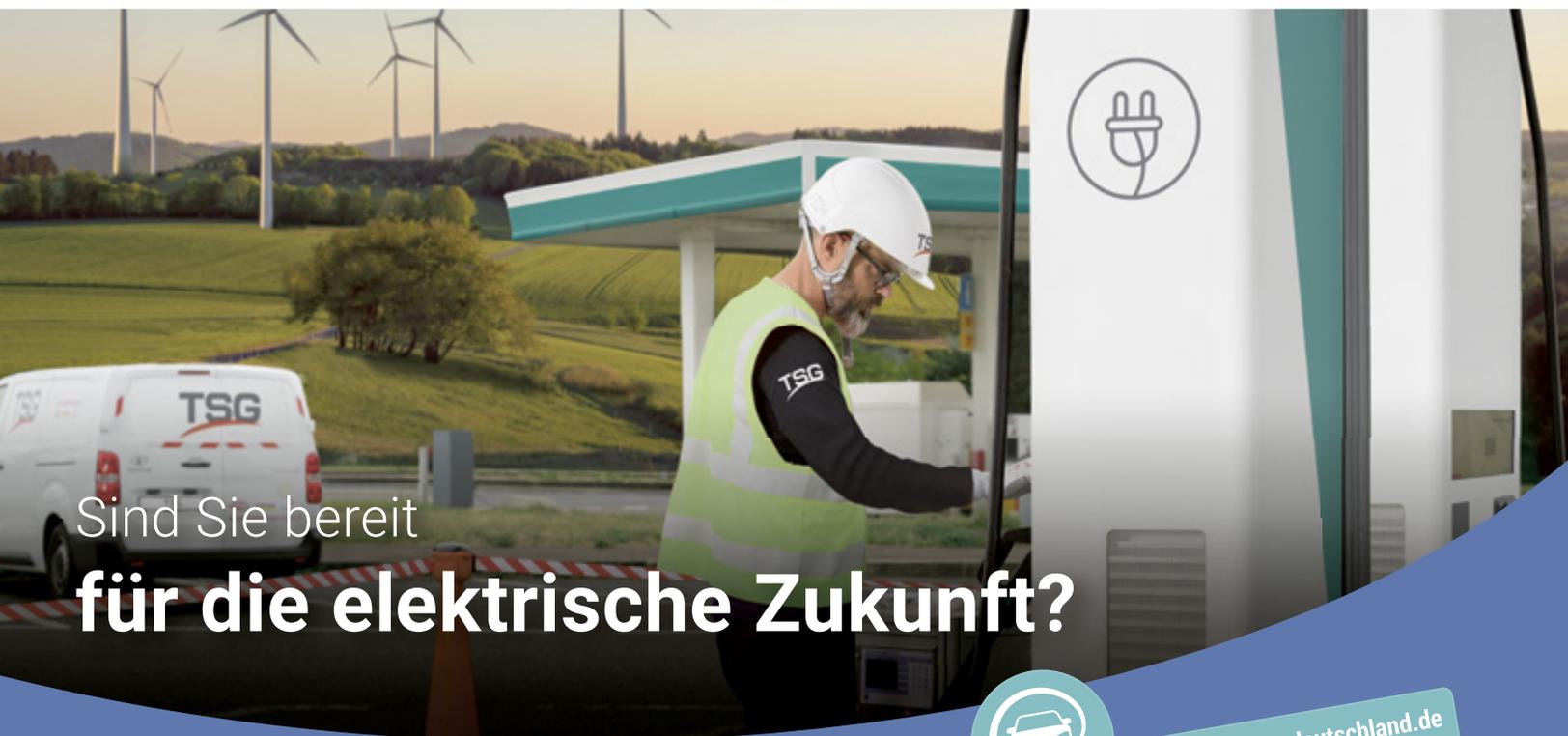
- 54 Regenhose unisex, Scheibenteiser
- 55 Saisonplakat Frühjahr
- 55 AKTION: bft Druckerrolle Thermopapier
- 55 ANKÜNDIGUNGEN: bft Fahnen komplett

KURZ VOR SCHLUSS

- 56 Bilderrätsel! Mitmachen lohnt sich!



ANZEIGEN



Sind Sie bereit
für die elektrische Zukunft?

TSG

Move with TSG. Energize your future!



TSG Deutschland GmbH & Co. KG
24h Service-Center: 0800 865 24 24 | www.tsg-solutions.com/de

Code scannen
für weitere
Informationen



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, 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 **dem 13. Dezember 2023 online**: 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 2024**. Sie bekommen keinen TANKSTOP? Das ändern wir gern. Teilen Sie uns einfach Ihre Anschrift per Mail mit: marketing@eft-service.de. Gern nehmen wir Sie in den kostenfreien Bezug auf.

NACHGESCHAUT:

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



GESUCHT UND GEFUNDEN - NEUES IM ONLINESHOP

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

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



BEILAGENHINWEIS:

+EDNA International GmbH

IHRE KLEINANZEIGE:

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

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

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

ZU VERKAUFEN**Schlumberger Zapfsäulen**

(3er bzw. 4er Produkt),
voll funktionsfähig mit EPSI,
Schläuche/Zapfhähne teils neu, Abholbereit,

Standort Regensburg/Bayern,
Anfragen per Mail an info@lanzinger-shop.de



WIR SAGEN DANKE!

Wir möchten diese Gelegenheit nutzen, um Ihnen, unseren geschätzten Kunden, von Herzen zu danken. Ihre Treue und Ihr Vertrauen haben die Heine Unternehmensgruppe zu dem gemacht, was sie heute ist.

Unsere Dienstleistungen, Produkte und unser Engagement für Nachhaltigkeit und Sicherheit sind nur dank Ihrer Unterstützung zu dem geworden, was sie sind.

In dieser besinnlichen Zeit möchten wir unsere Wertschätzung ausdrücken. Möge die Weihnachtszeit Ihnen und Ihren Liebsten Freude, Liebe und Glück bringen.

Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit im kommenden Jahr und sind stolz darauf, Sie als Teil unserer Unternehmensfamilie zu wissen.

MIT HERZLICHEN GRÜßEN

Ihre Heine Unternehmensgruppe

KH Tank- und
Korrosionsschutz e. K.
Lindentälweg 16
44388 Dortmund
T 0231 96 32 59 0
www.kh-tankschutz.de

Tank Protection Shield
Service – GmbH
Bonner Str. 12
51379 Leverkusen
T 02171 401 86 0
www.tps-service.de

Wieviel Zeitenwende die Tankstelle braucht

Exklusiv im Interview: Professor Doktor Stefan Bratzel, Direktor des Centers of Automotive Management in Bergisch Gladbach

TEXT | BILD: BERND FIEHÖFER | CAM

Wer als Unternehmer mittelständisch geführter Tankstellen tendenzielle Entwicklungen sowohl im großen Kontext als auch ganz individuell vor Ort frühzeitig erkennt, sie richtig beurteilt und daraus die notwendigen Schlüsse zieht, ist den viel zitierten Schritt nach vorn oftmals voraus. Professor Stefan Bratzel stand aus aktuellem Anlass Rede und Antwort.

Derzeit erleben wir wohl eine Zeitenwende in der Automobilwirtschaft. Deutsche Unternehmen wollen mehr Zusammenarbeit mit der chinesischen Autoindustrie. Im Rahmen der chinesisch-deutschen Automobilkonferenz 2023 im Oktober in Changchun, der Hauptstadt der nordostchinesischen Provinz Jilin, wurden Verträge mit einem Gesamtvolumen von 25 Milliarden Euro geschlossen, Respekt.

Helmut Stettner, CEO von Audi FAW New Energy Automobile Co. LTD fasst ein wesentliches Moment zusammen: „Vor der Gründung der Audi FAW NEV Company 2021 haben wir verschiedene Standorte intensiv bewertet. Wir haben uns für unseren Firmensitz und unseren Produktionsstandort in Changchun entschieden.“ Er begründet: „Zum einen erhalten wir hier eine sehr gute Unterstützung der Regierung, für die wir sehr dankbar sind. Mit der Audi NEW Company schlagen wir zusammen mit der FAW ein neues Kapitel unserer Zusammenarbeit auf. Wir unterstützen damit auch das Ziel der Regierung, Changchun zum Zentrum der Elektromobilität

in China zu machen.“ [Quelle: YouTube]. Christian Conrad, Chief Business Development Manager am Fraunhofer-Institut für „Zerstörungsfreie Prüfung“ sagt: In Deutschland hinken wir den NEVs wie in China einen Schritt hinterher. Wir müssen noch viel lernen, über China, den Markt und auch die Batterietechnik sowie die Individualisierung der Autos. China ist viel fortgeschrittener als wir. Wenn ich an NEVs in China denke, denke ich, dass es im Moment das Beste auf der Welt ist. Wir müssen zusammenarbeiten, um den Markt zu stärken und um die Produkte besser zu den Kunden sowie ihren Bedürfnissen zu bringen.“ China ist der weltweit größte NEV-Produzent und größte Markt. In den ersten sieben Monaten dieses Jahres verzeichnete China einen Anstieg der NEV-Verkäufe auf 4,53 Millionen Einheiten. [Quelle: www.german.news.cn].

In gegenwärtig bewegten automobilen Zeiten bat sich dankenswerterweise die Gelegenheit, mit Professor Doktor Stefan Bratzel, Direktor Center of Automotive Management [CAM] in Bergisch Gladbach, zu sprechen.

TANKSTOP: Die globalen Automobilmärkte befinden sich – notwendigerweise – im Wandel. Welche Entwicklungen beobachten Sie in diesem Zusammenhang in Deutschland?

Professor Dr. Stefan Bratzel: Die Automobilmärkte weltweit verändern sich ja. Wir beobachten tatsächlich große Veränderungen auf dem Weltmarkt. Einige sind langfristig, andere kurz- und mittelfristig. Die großen Kernmärkte, die man im Blick haben muss, sind China, USA und Europa. Wenn man sie anschaut, ist aber ganz spannend zu sehen, dass wir im Jahr 2023 zwar überall Wachstum haben, jedoch im Vergleich zu 2019 sich die Lage recht heterogen darstellt. Interessant ist, dass China bereits wieder 20 Prozent über dem Stand der Neuzulassungen des Jahres 2019 liegt. Damit sind die chinesischen Automobilhersteller die einzigen unter den drei großen Regionen. Europa liegt ein Fünftel unter dem Wert von 2019, die USA auch noch 9,9 Prozent. Also: Wir haben zwar überall in diesem Jahr Wachstum, aber die Vor-Corona-Größe überschritt bislang nur China. Eine weitere interessante Tendenz, die wir seit Jahren beobachten, ist, dass der indische Markt immer größer und wichtiger wird. Er ist seit zwei Jahren größer als der deutsche Markt und verzeichnete im vergangenen Jahr 2022 3,8 Millionen Pkw-Neuzulassungen. Mit vergleichendem Blick sind dies sogar 40 Prozent mehr. Also, Indien ist ein sehr spannender Zukunftsmarkt, wo man durchaus Chancen realisieren könnte, da Indien ein Milliardenvolk ist und das Land bisher nur gering motorisiert ist. Auch in weiteren Märkten – Brasilien und Südamerika –, beobachten wir positive Entwicklungen, zwei Prozent über dem Stand von 2019. Also, wie ist die Gesamtlage: China bleibt nach wie vor enorm wichtig für die globale Automobilbranche, die anderen großen Märkte liegen noch unter den Werten von vor Corona.

Zum ersten Mal ist die Innovationskraft der chinesischen Automobilhersteller höher als die der deutschen. Das gab es noch nie. Die bisherige große Innovationsstärke der deutschen Automobilhersteller ist daher nicht mehr unangefochten.

„AUF DEN PUNKT!“



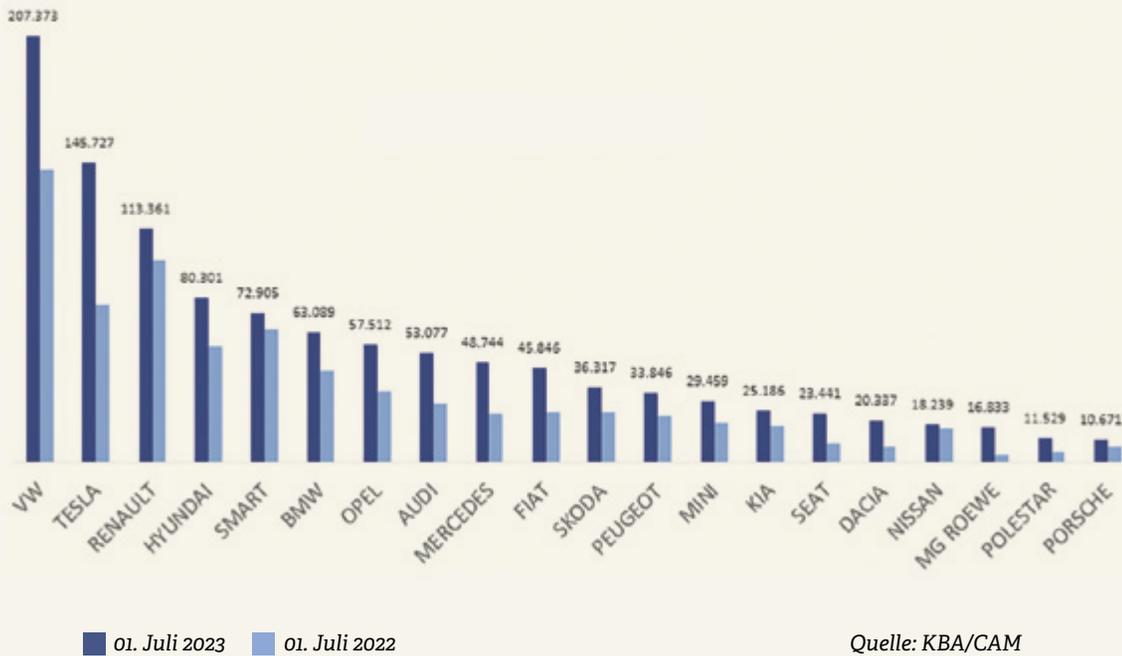
Welche Rolle spielt in diesem Weltmarkt-Szenario Deutschland?

Deutschland ordnet sich ein wenig in die Trends von Europa ein. Wir liegen zurzeit im Jahr 2023 im Plus – 14 Prozent –, Gesamteuropa erreicht knapp 17 Prozent, aber ähnlich wie Deutschland mit 22 Prozent unter dem Vor-Corona-Wert. Also, auch da liegen wir deutlich unter Vor-Corona mit 2,6 Millionen in 2022 und nun in 2023 vielleicht 2,8 Millionen Pkw-Neuzulassungen.

TANKSTOP: Wie reagieren deutsche Automobilhersteller Ihrer Meinung nach auf die Zeichen mobiler Veränderung beziehungsweise Erneuerung praktisch?

Ich glaube, im positiven Sinne haben die deutschen Autobauer die großen Transformationen – Elektromobilität, Vernetzung und autonomes Fahren – im Blick. Jedoch sind sie in der Umsetzung unterschiedlich weit gekommen. Aus unserer Sicht hat man schon in der Anfangszeit der Transformation manches Zuspätkommen gesehen, insbesondere in der Elektromobilität sowie

Bestand an Elektrofahrzeugen (BEV) in Deutschland 1.7.2023 (Vorjahr) – Top-20



Abdruck mit freundlicher Genehmigung von Prof. Dr. Stefan Bratzel.

bei der Vernetzung des softwaredefinierten Fahrzeugs. Dementsprechend ist man im Aufholprozess gegenüber großen Vorreitern. Man muss hier auch immer wieder Tesla nennen und zunehmend zugleich chinesische Hersteller. Aber der Aufholprozess läuft. Wir sind in ganz Europa wieder optimistischer, ihn zu schaffen. Bei unseren Premiumherstellern – Mercedes und BMW – kam der Transformationsprozess aus unserer Sicht schon ein sehr gutes Stück voran. Demgegenüber hat eher der Volkswagenkonzern ein größeres Problem, da er sich als großes Unternehmen mit Veränderungen schwerer tut, um das große Schiff in eine neue Richtung zu bringen

Als deutscher Automobilhersteller muss man mindestens so viel besser sein, wie man teurer ist.

„AUF DEN PUNKT!“

Um es einmal auf einen Punkt zu bringen: Man muss als deutschen Automobilhersteller mindestens so viel besser sein, wie man teurer ist. Aufgrund des enormen Aufholprozesses von chinesischen Autobauern – neben den etablierten wie Tesla – wird das immer schwerer. Wir sehen, dass die Innovationsstärke der chinesischen Autobauer insgesamt Jahr für Jahr stärker wird. Seit dem vergangenen Jahr ist die Innovationskraft der chinesischen Autobauer erstmals höher als die der deutschen. Das initiiert, dass eben die Chinesen inzwischen immer besser geworden sind und die Innovationskraft, ein großer Erfolgsfaktor der Deutschen, nicht mehr unangefochten ist. Die Chinesen kaufen inzwischen auch sehr viel lieber chinesische Produkte, die ebenbürtig sind. Um erfolgreich zu sein, muss man wieder mindestens so innovativ, oder eben innovativer als die Chinesen sein.

Für deutsche Automobilhersteller eine herausfordernde Situation, insbesondere für diejenigen, die in China produzieren?

Ja, genau. Die Wettbewerber in China sind sehr viel besser geworden. Das macht den deutschen Herstellern im dortigen automobilen Markt auch zu schaffen. Allerdings den Premiumherstellern Mercedes und BMW weniger, aber insbesondere der Marke Volkswagen.



Die Giga-Factory in Grünheide am östlichen Berliner Ring produziert inzwischen fünf Tausend Elektrofahrzeuge pro Woche, künftig demnach 260.000 Fahrzeuge Jahr für Jahr. Wie viele Ladesäulen werden in Deutschland gebraucht, um die Akkus der rasant wachsende Zahl an Elektrofahrzeugen immer wieder zu laden, wie viele braucht im Durchschnitt jede – sagen wir einmal – durchschnittlich große Tankstelle? Diese Frage ist nicht ganz so simpel zu beantworten, da wir zwischen dem normalen Aufladen an einer Wallbox zu Hause beziehungsweise im öffentlichen Nahumfeld und den Ladeprozeduren unterscheiden, wenn längere Strecken gefahren werden. Teilweise genehmigen die Energieversorger keine Wallboxen mehr für das Heimladen, weil die Kapazität der Verteilnetze dies nicht mehr hergibt. Das ist ein zunehmend großes Thema. Für längere Streckenfahrten braucht es natürlich eine flächendeckende, Schnellladeinfrastruktur. Tesla ist mit seinen Superchargern – wenn man so will – Marktführer und besitzt hier einen großen Kundenvorteil, der jetzt schwer aufgeholt wird, da das eigene Plug & Charge für Kunden sehr simpel ist – einparken, einstecken, automatisch laden und bezahlen.

Elektrofahrzeuge werden vermutlich kaum – zumindest aus heutiger Sicht mit Blick auf die nächsten 15 oder 20 Jahre – ausreichen, die notwendige Mobilität in allen Straßenfahrzeug-Segmenten aufrechtzuerhalten. Wie beurteilen Sie die Kraftstoffversorgungslage diesbezüglich?

Der künftige Markteinfluss durch die Elektromobilität wird erheblich zunehmen. Allerdings wird das Ziel der Bundesregierung, bis zum Jahr 2030 15 Millionen Elektrofahrzeuge auf der Straße zu haben, nach unseren Szenarien unter den derzeitigen Rahmenbedingungen verfehlt werden. Wir rechnen – im positiven Sinne – eher mit zehn Millionen, vielleicht nur mit acht Millionen Fahrzeugen. Ja, wir sind in einer neuen Entwicklungsstufe der Elektromobilität und müssen dafür möglichst viele Elektrofahrzeuge in Segmenten mit deutlich günstigeren Preisen – 25.000 Euro und darunter – anbieten, um sie in die Breite zu bekommen. Dacia ist ein Herstel-

Von den aktuell rund 49 Millionen zugelassenen Fahrzeugen in Deutschland werden in 2030 noch immer 30 Millionen mit Verbrennungsmotoren auf den Straßen unterwegs sein.

„AUF DEN PUNKT!“

ler, der derartige Angebote bereits unterbreitet. Jetzt kündigte Citroën etwas an... aber es gibt wenige Fahrzeuge, die günstig sind. Und darum geht es jetzt eben auch, die Elektromobilität in die Breite zu bekommen.

Es geht ja hier auch um Tankstellen, die dabei eine gewichtige Rolle spielen. Viele Mineralölunternehmen befinden sich längst in der Transformation ihrer Tankstellen und gingen unter anderem dazu über, den Autofahrern schnelle Lademöglichkeiten anzubieten – eine interessante wie wichtige Entwicklung, da derzeit rund 1,2 Millionen Elektrofahrzeuge zugelassen sind. Klar ist aber auch: Wir werden im positiven Fall in 2030 noch immer rund 30 Millionen Pkw-Verbrennerfahrzeuge in Deutschland auf der Straße haben. Selbst wenn wir die für 2030 anvisierten 15 Millionen Elektrofahrzeuge erreichen, fahren dann ebenso noch doppelt so viele Pkw-Verbrenner mit herkömmlichen Kraftstoffen. Trotz abnehmender Tendenz spielen sie eine gewichtige Rolle spielen, da sie ja weiter gekauft werden.

Abbildung 1: Absatz und BEV-Anteil der Automobilhersteller (Markenebene) Jan–März 2023



Abdruck mit freundlicher Genehmigung von Prof. Dr. Stefan Bratzel.

e-Fuels besitzen unbestritten ein großes Versorgungspotential. Wie beurteilen Sie aus heutiger Sicht deren Chance als Kraftstoff der Zukunft?

Ja, e-Fuels sind ein eigenes Thema. Sie können bei bestimmten, vor allem teuren Fahrzeugen oder bei Kunden, die viel Geld haben, eine Rolle spielen. e-Fuels sind sicher eine Alternative. Sie werden jedoch auch in einigen Jahren noch sehr viel teurer als Benzin und Diesel sein und auch sehr viel teurer als Strom. Das wichtige Thema dabei ist zugleich, dass diese spezifischen Kraftstoffe eher in anderen Bereichen gebraucht werden, in denen es keine Alternative gibt. Ich denke da beispielsweise an die Schifffahrt und den Luftverkehr. Denn auch hier suchen die Abnehmer händeringend nach e-Fuels, um ihre Klimabilanz zu verbessern.

Also, im Bereich Pkw mit Verbrennermotor werden e-Fuels eher eine untergeordnete Rolle spielen, zumindest bis 2030. 20 oder 25 Jahre hier vorzuschauen, ist schwierig. Demgegenüber sehe ich reine Elektrofahrzeuge energetisch als bessere Variante, da der energetische Wirkungsgrad von e-Fuels bekanntermaßen eben sehr schlecht ist. e-Fuels kosten rund fünf Euro

pro Liter. Wenn man das Versprechen, den Literpreis auf drei oder sogar 2,50 Euro herunterzubekommen, einhält, wären wir schon weit vorangekommen. Aber auch so bleiben sie über den Preis anderer Kraftstoffalternativen oder eben den herkömmlichen Kraftstoffen.

Dann wären ja Flugtickets für Jedermann aus heutiger Sicht unbezahlbar.

Ja, diese Tickets werden dann natürlich auch teurer. Der Punkt ist, dass sehr wohl bezahlbare Kraftstoffalternativen branchenübergreifend gebraucht werden. Hinzu kommt, dass wir für die Luftfahrt nicht die Mengen e-Fuels zusammenbekommen, die notwendig wären. Luft-hansa-Chef Spohr antwortete auf eine diesbezügliche Frage, dass er davon gern sehr viel mehr hätte.

In den vergangenen Jahren wurde auch von mittelständischen Mineralölunternehmen in Autogas, Erdgas und Wasserstoff investiert. Wie beurteilen Sie die – notwendigerweise – Kraftstoffversorgung in diesen Segmenten etwa an einer mittelständisch geführten Tankstelle?

Ich glaube, dass Autogas und Erdgas in der Nische bleiben, so, wie wir dies auch in den vergangenen 20 Jahren erlebt haben, obwohl diese Kraftstoffe günstiger im Preis sind. Jedoch haben die Automobilhersteller kaum Fahrzeuge produziert. In das Thema Wasserstoff für Pkw würde ich als Tankstellenbetreiber jetzt nicht so

Aktuell werden 20 Prozent Elektrofahrzeuge neu zugelassen, 80 Prozent sind Verbrenner.

„AUF DEN PUNKT!“

viel Hoffnung hineinsetzen, wenn es um die Betankung von Pkw geht. Wasserstoff als Kraftstoff kann demgegenüber eine Rolle im Lkw-Bereich spielen. Aus meiner Sicht wird der Marktlauf im Lkw-Bereich in den nächsten Jahren jedoch auch nicht so dynamisch sein. Man muss die Entwicklung abwarten, ob hier der eine oder andere Hersteller dieses Thema intensiviert.

Das Thema Wasserstoff ist ja schon lange in der Entwicklung, Wasserstoff-Tankstellen vergleichsweise noch immer eine sehr große Investition. Erreichen Betreiber überhaupt Wirtschaftlichkeit?

Ohne Förderung wird dies enorm schwer. Die Amortisationszeiten sind sehr lang, die Zahl der wasserstoffgetriebenen Fahrzeuge ist bisher zu gering. Einen fortlaufenden Markthochlauf sehe ich nicht. Hinzu kommen laufende und Wartungskosten. Wenn man Wasserstoff als Kraftstoff an einer Tankstelle verkaufen möchte, muss man sich das schon leisten können.

Mit Otto- und Dieselmotoren versorgte Fahrzeuge wird man vermutlich nur auf lange Sicht – wenn überhaupt – aus dem uns heute bekannten Straßenbild verbannen können. Für deren Versorgung braucht es auf lange, vor allem klimapolitische Sicht „Spielregeln“. Wie „könnten“ diese aus Ihrer heutigen Sicht aussehen?

Ich glaube, dass auf jeden Fall die CO₂-Abgaben auf diese Kraftstoffe steigen werden. Sie werden ein Abgabe-Szenario insgesamt anfeuern. Und ja, meine Prognose ist, dass es weitere politische Anreize geben wird, etwa die Bonus-Malus-Regelung, die die mit Otto- und Dieselmotoren angetriebenen Pkw eher verteuern werden, da es – politisch gewollt – eine Schlechterstellung bringen wird.

Wie teuer werden – aus heutiger Sicht – denn Otto- und Dieselmotoren in den nächsten 15 Jahren?

Das kann man schwer sagen, weil natürlich auch die Rohölpreise eine Rolle spielen. Wenn man annimmt, dass ein Barrel Öl dann ähnlich viel kostet wie heute und die steuerlichen Belastungen hinzugerechnet werden, können wir in zehn Jahren vielleicht mit 20 Prozent mehr rechnen.

Wer nicht wagt, der nicht gewinnt. In welche Richtungen sollten sich mittelständische Tankstellenunternehmer heute wagen, um als Kraftstoffversorger die Mobilität auf der Straße – sagen wir einmal – bis 2050 sicherzustellen?

Ich glaube, dass eben auch mittelständische Tankstellenunternehmer die Transformation annehmen sollten, etwa Schnellladeparks möglicherweise mitanzubieten. Mit ihnen gibt es sicherlich weitere Einnahmequellen. Hinzu kommt, dass Elektrofahrzeuge nicht fünf bis zehn Minuten, sondern in Abhängigkeit von der vorhandenen Ladegeschwindigkeit vielleicht 15 bis 25 Minuten an einer Tankstelle parken. Wertvolle Zeit, in denen der Tankstellenunternehmer den Kunden weitere Serviceleistungen anbieten sollte. Gerade mittelständische Tankstellenunternehmer sollten hier ihre Kreativität und ihren unternehmerischen Mut wirken lassen und sich überlegen, welche Angebote den Kunden konkret gemacht werden können, wenn sie länger auf dem Tankstellengelände sind. Unabhängig davon werden wir noch längere Zeit Verbrenner im Bestand haben, die herkömmliche Kraftstoffe tanken müssen.

Auf der Grundlage Ihres Wissens, würden Sie aus heutiger Sicht so mutig sein, eine Tankstelle ad hoc zu übernehmen?

Ich habe schon einen Job und verstehe vom Tankstellengeschäft viel zu wenig. Wenn man sich aber damit beschäftigt, bestehen in dieser Branche realisierbare Chancen. Ich glaube zudem, dass die mittelständischen Tankstellenbetreiber pfiffig genug sind, sich auf die neuen Themen auch einzustellen. Und natürlich muss man ausprobieren, was geht, sich von anderen inspirieren lassen und dann aus eigenen Produktangeboten ein Portfolio entwickeln. Da ist sicherlich viel drin.

Herr Professor Dr. Bratzel, vielen Dank für Ihre interessanten wie ausführlichen Antworten.



Das sind die neuen Plakate für 2024!

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

TEXT: EFT / MAYA FELDMANN



*Kundenstopper Standard
Plakatgröße DIN A1 | Art.-Nr. 10019 | 76,99 €**

*Windmaster Standard (zweiseitig zu bestücken)
Plakatgröße DIN A0 | Art.-Nr. 10012 | 268,00 €**



Was lockt Ihre Kunden in den Shop? Süßes, Eis oder Kaffee? Auf den neuen Plakaten ist für jeden Kunden der richtige Teaser dabei! Frei nach dem Motto „Gönn‘ Dir“ locken Sie Ihre Kunden 2024 in Ihren Shop.

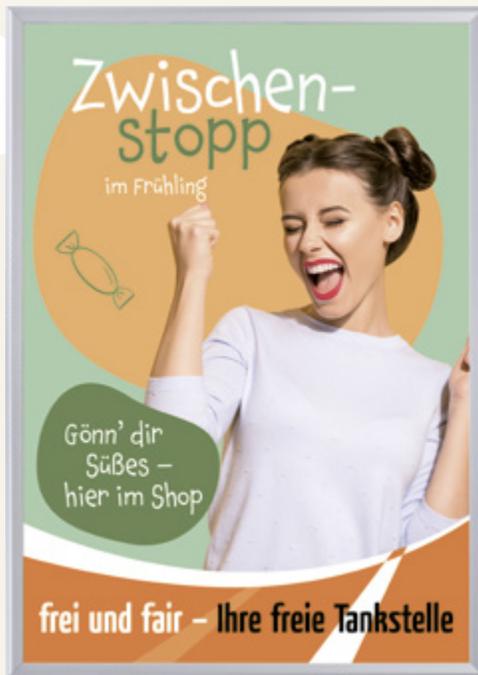
Die neue Saisonplakate, sowie das Waschplakat sind in den Größen A0 für 23,90€* und A00 für 24,90€* vorrätig.

Bestellen können Sie alle Plakate einzeln oder im Abonnement im Onlineshop der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen auf www.eft-service.de/shop/plakat-werbedisplays/24, telefonisch unter 0228 910290 oder per E-Mail an 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*



Motiv Frühling, ab 20. März 2024
 DIN A0 – Art.-Nr. 10597 | DIN A00 – Art.-Nr. 10598
Motiv Sommer, ab 21. Juni 2024
 DIN A0 – Art.-Nr. 10600 | DIN A00 – Art.-Nr. 10601
Motiv Herbst, ab 20. September 2024
 DIN A0 – Art.-Nr. 10602 | DIN A00 – Art.-Nr. 10603
Motiv Winter, ab 21. Dezember 2024
 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

Wandrahmen Aluminium
 (einseitig zu bestücken)
 Plakatgröße A0 und A00

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

Wieder eine Motto Tankstelle von Grünwald

Ein außergewöhnlicher und besonderer Hingucker!

TEXT | BILD: GRÜNWALD LADENEINRICHTUNG GMBH



Der 1. FC Heidenheim 1846 ist mit 9 000 Mitgliedern der größte Sportverein der Region und stieg Ende der letzten Saison zum ersten Mal in der Vereinsgeschichte in die 1. Bundesliga auf. Frau Kaltak, langjährige Betreiberin der SB Tankstelle in Heidenheim, hat schon lange eine starke Bindung zum 1. FC.

Bei der neuen Shopkonzeption der SB Tankstelle hat die Firma Grünwald diese Verbindung als zentrales Thema des neuen Mottoshops aufgegriffen. In Kooperation mit dem 1. FC Heidenheim, und Frau Kaltak ist die SB Tankstelle nun die offizielle Fan-Tankstelle des Fußballclubs.

In allen Bereichen des Shops ist durch Visualisierungen und durch bauliche Elemente die Stadionatmosphäre spürbar. Im Sitzbereich befindet sich der Kunde

„direkt auf dem Spielfeld“ und wird eingeladen an der Tankstelle zu verweilen.

Die Rheinland Kraftstoff GmbH, als Betreiber der SB Tankstelle, ist sehr von dem Konzept und dem Design des Mottoshops überzeugt und möchte dem Kunden damit „mehr als nur Tankstelle“ bieten. Durch die umfangreichen Umbaumaßnahmen ist die SB Tankstelle ein echter Hingucker und ein Anlaufpunkt für jeden Fußballfan.

Grünwald Ladenbau Company als eines der führenden Unternehmen für Ladenbau, konzipiert und betreut die innerhabergeführte Grünwald Ladenbau GmbH, Verkaufswelten für den Einzelhandel, für Tankstellen, für Markt- und Getränkemarktketten, sowie den Café-



und Bistrobereich als Shop in Shop System. Dabei blickt Grünwald Ladenbau Company auf eine über 45-jährige Marktpräsenz im Ladenbau zurück. Grünwald Ladenbau Company bietet individuelle Ladeneinrichtungen und Ladenbau von günstig bis exklusiv. Unter Berücksichtigung von Konsumtrends, Kundenführung angepasst an das jeweilige Shop Segment wird ein individuelles Design zum Seriengrundmöbel entwickelt. GRÜNWALD Lieferung zeitnah und pünktlich komplette Ladeneinrichtung und Regalsysteme in Metall, Holz und Acryl und anderen Materialien. Ein 3.000 m² großes Lager gibt uns auch in schwierigen Zeiten eine gute Lieferfähigkeit. Einzelteile in Metall, Kunststoff und Holz mit kurzer Lieferzeit direkt über unseren Onlineshop, 24 Stunden. Zu den gewohnten Öffnungszeiten natürlich eine telefonische Beratung.

ZUM ANGEBOTSPORTFOLIO GEHÖREN:

- +Vitrinen für Food- und Non-Food-Produkte
- +Integrierte Kühl-Systeme für Getränke und Mopro
- +Sitzbereiche für das gestaltete Bistro

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

GRÜNWALD berät Sie gerne vor Ort.

Weitere Informationen unter:

<https://www.gruenwald-ladeneinrichtung.de>

ANZEIGEN



**ÜBER 6.000
TANKSTELLEN
SIND BEREIT
MIT DABEI!**

Kosten sparen und Kunden binden mit Mehrweg!

REDUZIERE DEINE KOSTEN FÜR EINWEGBEHÄLTNISSE DURCH DIE NUTZUNG VON RECUP UND REBOWL, DER MARKTFÜHRENDEN MEHRWEG-LÖSUNG FÜR TO-GO MIT ÜBER 20.000 AUS- UND RÜCKGABESTELLEN.



Jetzt Partner werden!
+49 89 215 277 093 oder
recup.de/fuer-tankstellen



Ralf Ibele

Verfahrens- dokumentation

TEXT | BILD: CONTAX STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT MBH

1. DIE VERFAHRENDOKUMENTATION IST FÜR TANKSTELLEN IN DEUTSCHLAND NACH DEM HANDELSGESETZBUCH VORGESCHRIEBEN. WARUM WISSEN SO WENIGE BETREIBER DAVON UND WELCHE AUSWIRKUNGEN KANN EINE FEHLENDE VD HABEN?

Die Verfahrensdokumentation ist nicht nur nach dem Handelsgesetzbuch, sondern auch nach der Abgabenordnung und den GoBD zwingend vorgeschrieben.

Die Betreiber sind meistens im Tagesgeschäft stark eingespannt, dazu kam die Corona Pandemie, die Prioritäten verschoben hat. Nicht zu vergessen ist das immer präsenste Personalproblem, mit dem die Pächter täglich konfrontiert werden. Da bleibt nicht viel Zeit, sich mit steuerlichen Gesetzen und Fristen auseinanderzusetzen. Zudem obliegt es auch den Steuerberatungskanzleien, die Tankstellenpächter über eine ordnungsgemäße Verfahrensdokumentation aufzuklären. Die Pflicht zur Erstellung einer Verfahrensdokumentation ist unabhängig von der Größe,

Rechtsform oder Branche des Unternehmens. Alle Unternehmer haben persönlich für eine entsprechende Verfahrensdokumentation Sorge zu tragen. Bei nicht vorliegender Verfahrensdokumentation liegt ein formeller Mangel der Buchführung vor. Hier gibt der Bundesfinanzhof der Finanzverwaltung sogar eine Empfehlung Hinzuschätzungen der Besteuerungsgrundlagen von 5-10% der Umsätze vorzunehmen, was zu erheblichen Steuernachforderungen führen kann.

2. WELCHE VORTEILE BIETET EINE VERFAHRENDOKUMENTATION EINES STEUERBERATERS IM VERGLEICH ZU DEN VIELEN ONLINE-ANGEBOTEN, TEILWEISE IM MONATS-ABO-FORMAT?

Die Vorteile zu online Angeboten liegen in der persönlichen, individuellen Betreuung und Beratung vor Ort. Wir als Contax Steuerberatungsgesellschaft mbH, erarbeiten gemeinsam mit dem Unternehmen die Verfahrensdokumentation die aus folgenden Teilen besteht:



OVERNIGHT

Point of sale

- +Allgemeine Beschreibung (Erläuterung der Dokumentation, Aufbau- und Ablauforganisation)
- +Anwenderdokumentation (Beschreibung der Kernprozesse)
- +Technische Systemdokumentation (Beschreibung der Hard- und Software-Komponenten; Kassensysteme -> durch Systemadministratoren; Kassenaufsteller)
- +Betriebsdokumentation (Beschreibung Zugangskonzept, IT-Sicherheit und Datenschutz)

Wir können in einem persönlichen Gespräch individuelle Lösungen gemeinsam mit den Tankstellenpächtern erarbeiten. Hinzu kommt, dass wir auch nach Erstellung der Verfahrensdokumentation immer mit Rat und Tat dem Pächter zur Seite stehen. Dies ist der große Unterschied zu online Versionen.

3. WENN SIE EINE BERATUNG VOR ORT DURCHFÜHREN, WELCHE TIPPS GEBEN SIE BETREIBERN AM HÄUFIGSTEN?

Die Beratungen verlaufen immer persönlich vor Ort. Jeder Betreiber hat ein anderes, individuelles Anliegen und persönliche Verhältnisse. Wir gehen gezielt auf jeden Einzelnen ein. Dazu gehört u.a. die Optimierung von Arbeitsabläufen, Verbesserung bezüglich der Führung von Warenwirtschaft, Gespräche in Bezug auf Mitarbeiterführung u.v.m. Risikomanagement ist auch ein wichtiger Teil in der Verfahrensdokumentation. Wir sensibilisieren die Pächter den Blick von außen auf den Betrieb zu richten.

4. GIBT ES IN BEZUG AUF DIE VERFAHRENS-DOKUMENTATION NEUIGKEITEN IM BEREICH DIGITALISIERUNG?

Es gibt tatsächlich Neuigkeiten im Bereich der Digitalisierung. Wir als Contax Steuerberatungsgesellschaft treiben die Digitalisierung der Unternehmen weiter voran, gemeinsam mit DATEV können wir zukünftig die Unternehmen komplett digital abbilden. Alle Dokumente werden digitalisiert und elektronisch revisionssicher verarbeitet und aufbewahrt. Damit erübrigt sich der Papieraufwand.

Um hier zukünftig papierlos zu arbeiten, kann eine weitere Verfahrensdokumentation zur Digitalisierung durchgeführt werden. Dieses Prozedere wird innerhalb eines Termins besprochen.

5. WAS ZEICHNET IHRE STEUERBERATER GANZ PERSÖNLICH AUS?

Uns zeichnet Zuverlässigkeit, Professionalität und detailliertes Wissen innerhalb der Branche aus. Die Contax Steuerberatungsgesellschaft betreut Kunden deutschlandweit. Wir bieten nicht nur Beratung und Dienstleistung in allen Steuerfragen an, sondern bieten darüber hinaus unseren Mandanten auch Mehrwerte durch Personalschulungen und Pächterschulungen vor Ort an. Des Weiteren sind wir auf Loss Prevention (Schadenverhütung) spezialisiert. Wir beraten unsere Mandanten, um finanziellen Verlusten durch Diebstähle vorzubeugen. Natürlich bieten wir auch Potentialanalysen und Markt Betrachtungen an, um alle Potentiale individuell zu nutzen.

- ✔ Den Außenbereich als Angebotsfläche nutzen
- ✔ Zusätzliche Werbefläche
- ✔ Umfassende Sicherheit
- ✔ Beste Verarbeitung
- ✔ Optimiert für die Produkte der Mineralölwirtschaft



OVERNIGHT 1200

Weitere Modelle:



fairöx

Wir freuen uns auf Ihren Anruf:

Fairox GmbH

Bahnhofstraße 19 | 29643 Neuenkirchen
+49 5195 97 26 59 0 | www.fairox.de

Castrol stellt neue Markenidentität vor

TEXT | BILD: CASTROL

Castrol präsentiert seine neue Markenidentität mit neu gestaltetem Erscheinungsbild. Die Markenerneuerung spiegelt unsere Marktpositionierung besser wider und stellt die sich hierdurch ergebenden Möglichkeiten zur Erfüllung der Kundenbedürfnisse in den Vordergrund.

Castrol sucht nach Lösungen und Dienstleistungen, die sein Kerngeschäft mit Schmierstoffen ergänzen und den Verbrauchern einen zusätzlichen Mehrwert erbringen. Castrol verfügt bereits über fortschrittliche EV-Getriebeöle aus der Castrol ON Produktreihe, die Fluids für das Wärmemanagement und Schmierfette für Elektrofahrzeuge beinhaltet. Darüber hinaus bestehen Pläne für Investitionen von etwa 60 Mio. USD in ein neues und hochmodernes Testzentrum und Analyselabor für Elektrofahrzeugbatterien in Großbritannien.

Die erneuerte Markenidentität ist das Ergebnis einer umfassenden Markenstrategie, deren Grundlage intensive Marktforschung und Analyse sowie die Einbeziehung von Stakeholdern, Kunden und Branchenexperten darstellen. Das erneuerte Logo wirkt moderner, dynamischer und lebendiger. Es drückt die Kompetenzen und individuelle Eigenschaften von Castrol bestens aus, mit denen das Unternehmen eine breitere Kundenzielgruppe in den Bereichen Schmierstoffe, Dienstleistungen und Lösungen ansprechen wird. Die ikonischen Logo-farben Rot, Grün und Weiß werden auch weiterhin beibehalten, da diese mit der Markenassoziation von Castrol nicht mehr wegzudenken sind und für hohen Wiedererkennungswert der Marke sorgen.

„Wir freuen uns über den Launch unseres neuen Markenauftritts, der ein spannendes neues Kapitel für unser Unternehmen einläutet“, sagt Nicola Buck, Chief Marketing Officer von Castrol. „Unsere erneuerte Markendarstellung reflektiert den Willen zur Investition in die Zukunft, wodurch neue Chancen für Wachstum und Erfolg geschaffen werden. In den Bereichen Mobilität und

Industrie finden größere und schnellere Veränderungen als je zuvor statt. Die Welt arbeitet auf ‚Net Zero‘ hin und Kunden wollen nachhaltigere Lösungen. Auch für Castrol ist Veränderung der Schlüssel zum Erfolg. Wir zeigen der Welt, dass wir bereit für die Zukunft sind.“

„Bei der Erneuerung einer weltbekannten Marke geht es um mehr als nur ein neues Erscheinungsbild oder neue Botschaften“, sagt Castrol CEO Michelle Jou. „Entscheidend ist die Markenessenz und ihre Bedeutung für die heutige Welt herauszustellen. Es ist wichtig, auf unsere Kunden einzugehen, auf ihre sich ändernden Wünsche reagieren und unsere Kernkompetenzen optimal einzusetzen, um als Marke zu inspirieren. Eine aufgefrischte Markenidentität sollte nicht nur eine optische Veränderung bedeuten. Aus meiner Sicht ist es vielmehr eine strategische Notwendigkeit zur Sicherstellung von Wachstum, Differenzierung und langfristigem Erfolg.“

Wir treten nicht nur visuell, sondern auch akustisch neu auf. Unsere neue klangliche Identität ergänzt die neue Optik mit Musik und Sounddesigns, und vermittelt das Gefühl von Schnelligkeit, Fortschritt und dynamischer Entwicklung. Sie ist ein starkes, unverwechselbares Markenmerkmal, das Wahrnehmung und Wiedererkennungswert stärkt.

Castrol ist überzeugt, mit diesen Änderungen ein attraktiveres, einprägsameres und effektiveres Markenerlebnis für seine Zielgruppe zu schaffen.

Reserve für Ihre Kunden, Turbo für Ihren Umsatz

Jedes fünfte Auto fährt mit
zu wenig Öl.



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

Bestellen Sie jetzt das Castrol Tankstellen-Produktsortiment über unseren Vertriebspartner Tollkühn Shoppartner GmbH telefonisch unter Tel.: 0421 56 55 50 oder per Mail: Zentrale@tollkuehn.de!



www.castrol.de/tankstelle



Enorme Potentiale für Tankstellen

Warum sich Schnellladestationen doppelt lohnen

TEXT | BILD: LICHTBLICK EMOBILITY GMBH

Die Verkehrswende ist in vollem Gange. Immer mehr Menschen wollen nachhaltiger unterwegs sein und setzen daher auf E-Autos. Für Tankstellenbetreibende bedeutet das mehr potentiell Geschäft durch Strom und steigende Shopverkäufe. Es heißt aber auch: Wer langfristig wettbewerbsfähig bleiben will, sollte jetzt in attraktive und nachhaltige Ladelösungen für E-Autos investieren. Genau die bietet der Ökostrompionier LichtBlick an, der vor kurzem das Deutschlandgeschäft der Eneco eMobility GmbH übernommen hat.

Das Geschäft mit der E-Mobilität boomt. Laut Internationaler Energieagentur (IEA) hat sich der Anteil der E-Autos an den gesamten Autoverkäufen in Deutschland seit der Pandemie verzehnfacht – und das trotz steigender Energiepreise und Inflation. Und der Trend geht weiter: Prognosen der IEA zufolge sollen bis 2030 weltweit über 200 Millionen Elektroautos unterwegs sein. Dabei sind Autos nur die erste Welle, die Transformation ist auch bei anderen Fahrzeugen wie Bussen oder LKW längst im Gange.

Dieser rasante Wandel birgt enormes Potential, auch und vor allem für Unternehmen wie Tankstellen. Denn E-Mobilist*innen sind als Kundschaft doppelt wertvoll: Zum einen durch das Geschäft mit dem Strom – und zum anderen wegen des Zusatzgeschäfts durch Snacks und Getränke. Die Rechnung ist denkbar einfach: Wer mit dem E-Auto unterwegs ist, verbringt im Schnitt deutlich mehr Wartezeit an einer Tankstelle als Leute an klassischen Zapfsäulen. Zeit, die viele nutzen, um sich im Shop mit Coffee to go & Co. zu versorgen. Vor allem jetzt in der kalten Jahreszeit locken Heißgeträn-

ke und warme Snacks die Wartenden ins Warme. Umgekehrt werden Tankstellen, die keine Schnellladestationen anbieten, von E-Autofahrenden meist gar nicht erst angefahren. Schade für beide Seiten, denn so bleiben nicht nur die Akkus leer, sondern auch die Kassen der Tankstellen.

Um das Ansteuern einer Tankstelle für diese neue große Zielgruppe langfristig attraktiv zu machen, braucht es schnelle und komfortable Ladelösungen, die eine kurze Verweildauer von 10, 15 oder 20 Minuten garantieren. Möglich ist dies nur mit hochleistungsstarken Schnellladestationen wie unserem Hypercharger vom Hersteller Alpitronic. Durch den modularen Aufbau des DC-Schnellladers sind Ladeleistungen von 150 kW bis 300 kW möglich. Dank des LichtBlick-Wartungsservice ist die Schnellladestation zukunftssicher und 24/7 einsatzbereit. Eventuell auftretende Komplikationen können remote untersucht und gelöst werden.

Bei LichtBlick gibt es aber nicht nur skalierbare und sichere Ladelösungen, sondern alles aus einer Hand – von der persönlichen Beratung und einem kostenlosen Pre-Check bei Kaufabschluss über die Installation, Hardware, Software und Service bis hin zum passenden ÖkoStrom. Durch die Abrechnung des geladenen Stroms und das Shop-Zusatzgeschäft lassen sich die Hypercharger im Handumdrehen refinanzieren. Sie sind interessiert an einem persönlichen Angebot oder haben weitere Fragen? Alles über Hypercharger und smarte Ladelösungen von LichtBlick gibt es auf unserer Website. Scannen Sie hierfür einfach den QR-Code mit Ihrem Smartphone. (QR-Code)



MIT EINEM HYPERCHARGER VON LICHTBLICK KÖNNEN MEHRERE E-AUTOS GLEICHZEITIG ENERGIE TANKEN. DANK LADELEISTUNGEN VON BIS ZU 300 KW SIND DIE AKKUS JE NACH WETTER UND AKKUSTAND INNERHALB VON 30 BIS 60 MINUTEN AUSREICHEND GELADEN. INDIVIDUELLE AUSSTATTUNGSVARIANTEN SOWIE SKALIERBARE UND NACHRÜSTBARE LEISTUNGSTUFEN MACHEN DEN HYPERCHARGER FÜR TANKSTELLENBETREIBENDE BESONDERS ATTRAKTIV - _EBENSO WIE DIE FERNWARTUNG MIT UNSEREM LADEMANAGEMENT-PORTAL.

ANZEIGEN

AVIA

BK

HOYER

CLASSIC

Tramin

bft

TAS
Tank schön...

ILAN TANKSTELLENKONZEPTE von der Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung

- Digital Signage
- LED - Preismast
- Attikaverkleidung
- LED - Lichtkanal/rohr
- Digitaldruckfolien
- LED - Einzelbuchstaben
- Fernkennzeichnung
- LED - Tankfeldbeleuchtung
- Preismastverkleidung
- LED - Shopbeleuchtung / HCL
- Aufblasbare Werbung
- LED - Parkflächenbeleuchtung


ILAN
WERBE & LICHTTECHNIK

Vertrieb & Showroom: Justus-von-Liebig-Str. 1G • 31535 Neustadt • 050 32 / 96 70 316

Logistik & Endmontage: Siemensstr. 16 • 31535 Neustadt • 050 32 / 96 47 18 • info@ilan-lichttechnik.de

Wohnmobil- vermietung an der Tankstelle

ein Businesskonzept auf Expansionskurs

TEXT | BILD: CARAVAN RENT ME

Wohnmobilurlaub ist unverändert gefragt. Auch die Wohnmobilvermietung boomt. Das erkennen inzwischen immer mehr Tankstellenbetreiber und bauen sich ein zweites Standbein als Wohnmobil-Vermietstation auf. Ein Zweitgeschäft, das dank des Essener Unternehmens Caravan Rent Me ebenso einfach wie erträglich ist.

EIN LUKRATIVES NEBENGESCHÄFT, DAS WIE VON SELBST LÄUFT
Tankstelle oder Werkstatt und Wohnmobilvermietung: Das sind zwei Geschäftsmodelle, die sich perfekt ergänzen. Darauf baut das Erfolgskonzept des Wohnmobil-Vermietungs-Netzwerks Caravan Rent Me auf, das sich gezielt an Tankstellen- und Werkstattbetreiber richtet. Partner werden dabei von der Planung über die Finanzierung bis zur Vermietung betreut.

Vermietpartner erhalten dabei ein Rundum-sorglos-Paket. Dank enger Kooperationen mit Wohnmobilerstellern erhalten sie stets hochmoderne und top ausgestattete Fahrzeuge, profitieren von günstigen Leasing- und Versicherungspaketen, einem praxisorientierten Backoffice und Geschäftsunterlagen, einer Website sowie der Vermarktung bzw. Online-Buchung über das netzwerk-eigene Portal. „Die Nachfrage ist riesig. Da mit unseren Wohnmobilen auch Winter-Camping möglich ist, läuft das Geschäft auch nach Ende der Hauptsaison weiter“, erklärt Geschäftsinhaber Mumin Alican.



Super E10
Super
Diesel
Diesel LKW

Super E10
Super
Diesel

VERMIETPARTNER WERDEN IST DENKBAR EINFACH

Caravan Rent Me empfiehlt Interessenten, mit zwei Fahrzeugen zu starten: einem teilentegrierten Wohnmobil (ganzjährig sehr beliebt) und einem Alkoven-Modell, das sich besonders für Familien eignet. Alica dazu: „Partner, die vorsichtig begannen, bestellen häufig schon nach kurzer Zeit Wohnmobile nach.“

Die Voraussetzungen, um Vermietpartner zu werden, sind auf Werkstatt- oder Tankstellenbetreiber wie maßgeschneidert: eine Betriebsfläche von mind. 500 m². Die Stellplätze sollten gut sichtbar sein, z. B. direkt an der Straße, denn Buchungen erfolgen zu 20 % über die eigene Kundschaft und zu 80 % über die Online-Plattform. Und die Partner müssen in der Lage sein, die Fahrzeuge zu kaufen oder zu finanzieren. Die Vermietung erfolgt dann direkt auf dem Betriebsgelände.

CARAVAN RENT ME EXPANDIERT WEITER

Dass das Konzept funktioniert, hat sich inzwischen rumgesprochen. Aktuell gibt es deutschlandweit knapp 40 Mietstationen in 22 Städten. Tendenz: steigend! Allein dieses Jahr sind 4 neue Vermietstationen hinzugekommen: Ruge Landmaschinen in Schafstedt, Score Tankstelle Daniela Wordmann in Wardenburg, Meister Maschinen Handel in Erwitte und die Rothhauser Autohaus GmbH in Gelsenkirchen. Weitere Partner werden immer gesucht, insbesondere im Raum von Großstädten wie Stuttgart und Frankfurt.



IDEALE GELEGENHEIT ZUM KENNENLERNEN: DIE CMT MESSE IN STUTTGART

Interessiert? Das Team von Caravan Rent ME lädt Sie auf die CMT in Stuttgart vom 13. bis 21. Januar 2024 ein! In der Rubrik „Vermieter werden“ auf der Webseite finden Sie alle Infos und das Kontaktformular. Vereinbaren Sie einen Messetermin und erhalten Sie gratis Eintrittskarten. Anmelden unter: www.caravan-rent.me/partner-werden

Alternativ können Interessenten einen Termin bei sich vor Ort vereinbaren. Dann können neben einer Beratung zum Geschäftsmodell auch gleich die Platzverhältnisse für die zukünftige Mietflotte geprüft werden.

ANZEIGEN

Profitables Zusatzgeschäft.

Mit den Schnelladelösungen von LichtBlick.

Jetzt gratis Pre-Check bei Kauf sichern!





Nachhaltig investieren – vorausschauend finanzieren

TEXT | BILD: MMV LEASING GMBH, MMV BANK GMBH

Tankstop spricht mit Kay Kalter, Vertriebsleiter Deutschland der MMV Leasing GmbH und MMV Bank GmbH aus Koblenz, über Trends und Möglichkeiten, notwendige und sinnvolle Investitionen in erneuerbare Energien und zur Schonung von Ressourcen rund um Tankstellen und Waschanlagen vorteilhaft zu finanzieren.

Können Sie in den letzten Jahren ein verändertes Investitionsverhalten Ihrer Kunden feststellen?

Veränderungen insofern, dass einige der früher typischen Finanzierungsobjekte heute aufgrund neuer technischer Standards einfach überholt sind. IT-Hardware ist hier das beste Beispiel, das für sämtliche Bereiche zutrifft. Andere Produkte sind mittlerweile so günstig zu haben, dass eine langfristige Finanzierung wenig Sinn macht. Dann wird eben schnell aus der vorhandenen Liquidität bezahlt.

Gleichzeitig gibt es aber auch immer wieder neue Themen, in die es für die Betriebe zu investieren gilt.

Welche Finanzierungsbeispiele können Sie uns dazu für unsere Branchen nennen?

Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung stehen momentan und sicher auch in Zukunft besonders im Fokus. Photovoltaikanlagen sind branchenübergreifend daher

ein großes Thema. Zahlreiche Tankstellen rüsten zudem auf energiesparende LED-Beleuchtungen um. Diese finanzieren wir regelmäßig mit, aber auch ohne die passende neue Shoppeinrichtung.

Auch die Waschtechnik bietet einiges an Einsparpotenzial. Die Kosten für eine neue Portalanlage, mit moderner Wasserrückgewinnung und deutlich niedrigeren Betriebskosten amortisiert sich recht zügig. Gleichzeitig leistet die neue Investition eben auch ihren Beitrag für die Umwelt.

Wie kann eine passende Leasinglösung für eine Photovoltaikanlage konkret aussehen?

PV-Anlagen sind dafür ein sehr gutes Beispiel. Die Finanzverwaltung hat festgelegt, dass diese Anlagen über 20 Jahre abzuschreiben sind. Das ist natürlich vollkommen praxisfremd und kontraproduktiv, wenn man andererseits staatlich den Ausbau erneuerbarer Energien fördern möchte. Im Leasing können wir u.a. hinsichtlich der Vertragslaufzeiten Gestaltungsspielräume nutzen und mit einer Laufzeit von acht Jahren ansetzen. Der Tankstellenbetreiber kann so die Kosten der Anlage entsprechend der tatsächlichen Nutzungsdauer steuerlich einbringen und nicht auf 20 Jahre verteilen.

Wozu kann die Solar-Energie dann an der Tankstelle genutzt werden?

Die gewonnene Energie wird in der Regel für den Eigenbedarf genutzt, der an der Tankstelle vielfältig ist: E-Ladestationen, Waschanlage und Shop- und Außenbeleuchtung sind nur einige der Verbrauchsquellen, die reichlich Strom benötigen. Hier lässt sich einiges sparen.

Was raten Sie Ihren Kunden, die Investitionen in diesen Bereichen planen?

Grundsätzlich ist es für jedes Unternehmen sinnvoll für sich zumindest einen groben Finanzierungsmix zu definieren. Dazu gehört der Kauf aus vorhandener Liquidität ebenso wie Finanzierungen bei der Hausbank über verschiedene Fristigkeiten - aber auch Leasing oder Mietkauf über Hersteller und freie Leasinggesellschaften. Eine gesunde Mischung schafft nicht nur höhere Flexibilität und Unabhängigkeit, sondern hilft auch Liquidität und Kreditlinien mittel- und langfristig zu schonen.

MMV Bank GmbH
MMV Leasing GmbH
Ferdinand-Sauerbruch-Straße 7 | 56073 Koblenz
0261 9433-0 | info@mmv.de | www.mmv.de



Die MMV Gruppe ist seit mehr als 30 Jahren Partner des bft-/eft, in der Branche bestens vernetzt und mit deren Themen vertraut.

An 13 Standorten bundesweit stehen Unternehmenskundenberater und Beraterinnen bereit, um mit den Kunden maßgeschneiderte Finanzierungs- und Leasinglösungen zu entwickeln. Dabei wird besonderen Wert auf das persönliche Gespräch beim Unternehmen vor Ort gelegt.

ANZEIGEN

WEAT-MPH

DER NEUE MOBILE PAYMENT STANDARD AN TANKSTELLEN

Der MPH standardisiert das Zahlen per App und ermöglicht somit sehr einfache 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

DER SPEZIALIST IM BARGELDLOSEN ZAHLUNGSVERKEHR

WEAT-MPH bei allen wichtigen Systemherstellern realisiert

WEAT Electronic Datenservice GmbH | Graf-Adolf-Straße 35-37 | 40210 Düsseldorf
www.weat.de | anfrage@weat.de | Tel.: +49 211 9057-100

Das Flottenkarten- system der unabhängigen Tankstellen- gesellschaften

Roadrunner wächst mit den Anforderungen des Tankstellenmarktes

TEXT: ROADRUNNER SERVICE GMBH

Seit gut zwanzig Jahren gibt es die Tank- und Servicekarte der unabhängigen Tankstellengesellschaften in Deutschland. Die hohe Dynamik des flexiblen Flottenkartensystems mit rund 1700 Akzeptanzstellen setzt sich auch im kommenden Jahr fort.

ROADRUNNER APP

Mit der Einführung der Roadrunner App mit Tankstellenfinder wurde das Leistungsspektrum für die Kartenkunden zu Beginn des Jahres deutlich erweitert. Viele der angeschlossenen Akzeptanzstellen bieten bereits die Möglichkeit, digital per Smartphone zu bezahlen. Das Netz der teilnehmenden Tankstellenpartner wird kontinuierlich ausgebaut. Das Interesse bei Kartenkunden und teilnehmenden Tankstellen ist jedenfalls groß.

STEUER- UND SOZIALVERSICHERUNGSFREIE GUTSCHEINE

Dazu trägt sicherlich auch die Erweiterung von »couponline« bei. Das komfortable und papierlose Gutscheinsystem für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wird zunehmend von Unternehmen jeder Größe genutzt. Über "couponline" können Arbeitgeber ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern steuer- und sozialabgabenfreie Gutscheine im Wert von bis zu 50 Euro pro Monat für die Roadrunner Tank- und Servicekarte zur Verfügung stellen.

Bis Ende 1. Quartal 2024 können darüber hinaus Gutscheinbeträge von bis zu 60 Euro pro Anlass und Mitarbeiterin bzw. Mitarbeiter für Hochzeiten, Jubiläen und ähnliche Anlässe gemäß Lohnsteuerrichtlinien 2023 / R 19.6 Aufmerksamkeiten über "couponline"

steuer- und sozialabgabenfrei zur Verfügung gestellt werden. Die Verwaltung der Gutscheine und der berechtigten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erfolgt einfach und sicher über das individuelle Online-Portal des Unternehmens.

MASSGESCHNEIDERTE BRANCHENLÖSUNGEN

Spezielle Kartenvarianten wie »cargoXL« für den Schwerlastverkehr oder »fleetXL« für große Pkw- und Transporterflotten machen Roadrunner für fuhrparkorientierte Branchen interessant. Perfekt auf die Bedürfnisse dieser Unternehmen zugeschnittene Leistungen sind natürlich auch für die Roadrunner App verfügbar.

Mehr Informationen zu den Leistungsbereichen des Flottenkartensystems unter www.roadrunner-card.com

ANZEIGEN

Kundenrunner. Servicrunner. Roadrunner

Mehr als
1.600
Akzeptanzstellen
bundesweit



cargoXL fleetXL

Spezielle Flottenkarten für den Schwerlastverkehr und für große Pkw- und Transporterfuhrparks

Persönliches Kundenportal

Detaillierte Fuhrparkstatistiken

Preisvereinbarung auf Basis Argus OMR

Indiv. AdBlue-Preisvereinbarung

couponline

Das Gutscheinsystem Ihrer Roadrunner Flottenkarte

Steuer- und sozialabgabenfreie Mitarbeiterzuschüsse

Bis zu 50 Euro pro Monat

Einfach und sicher über Ihr persönliches Online-Portal

Komfortable Abrechnung

Roadrunner App

Bargeldlos zahlen per Handy: Schnell, sicher und komfortabel

Stationsfinder mit Navigationsfunktion

Diverse Filterfunktionen zur Suche nach Akzeptanzstellen

Digitale Abrechnungsdaten

Kontaktlos zahlen per App

Hier finden Sie die Roadrunner App für Ihr Mobiltelefon



APP-Store



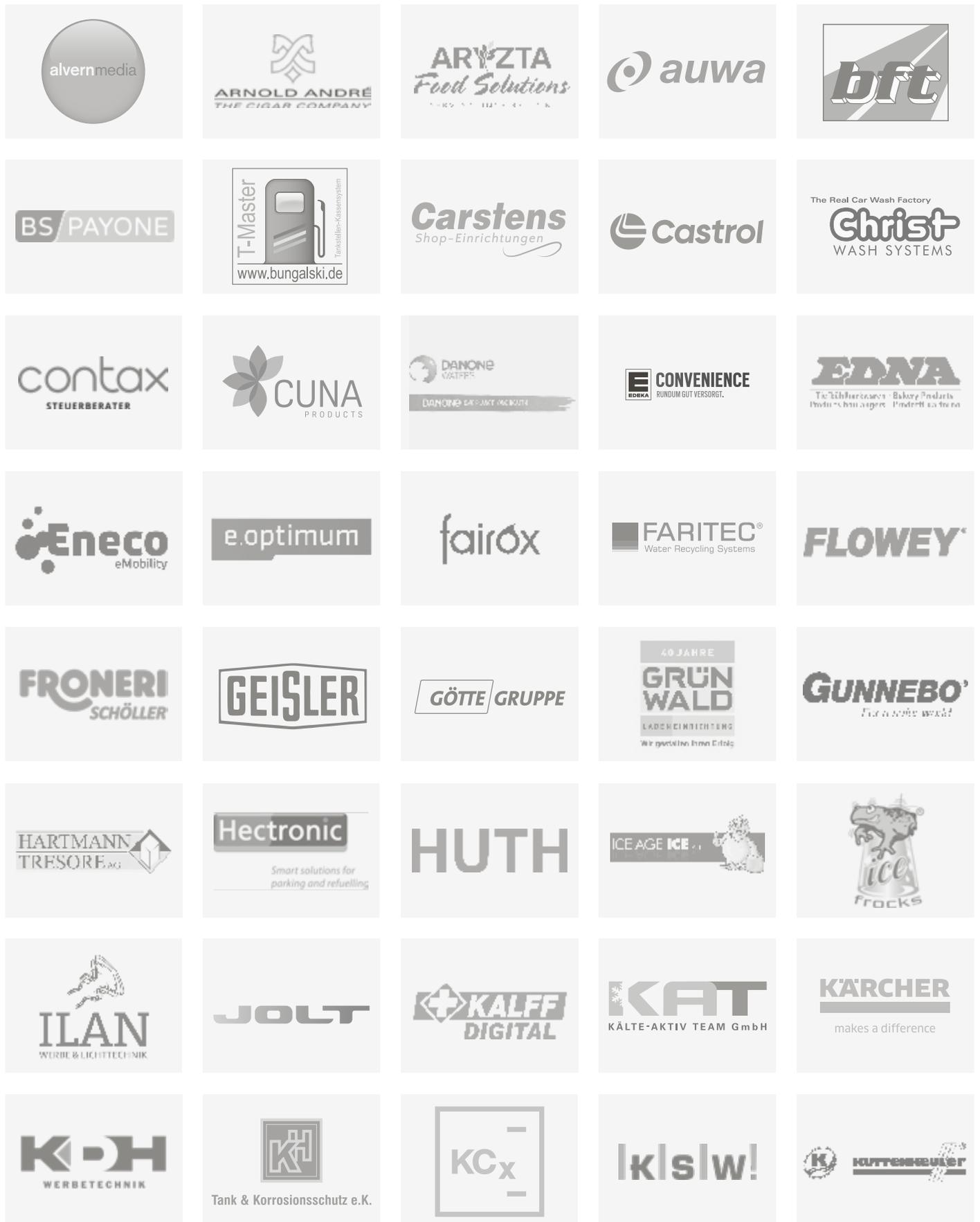
Google Play

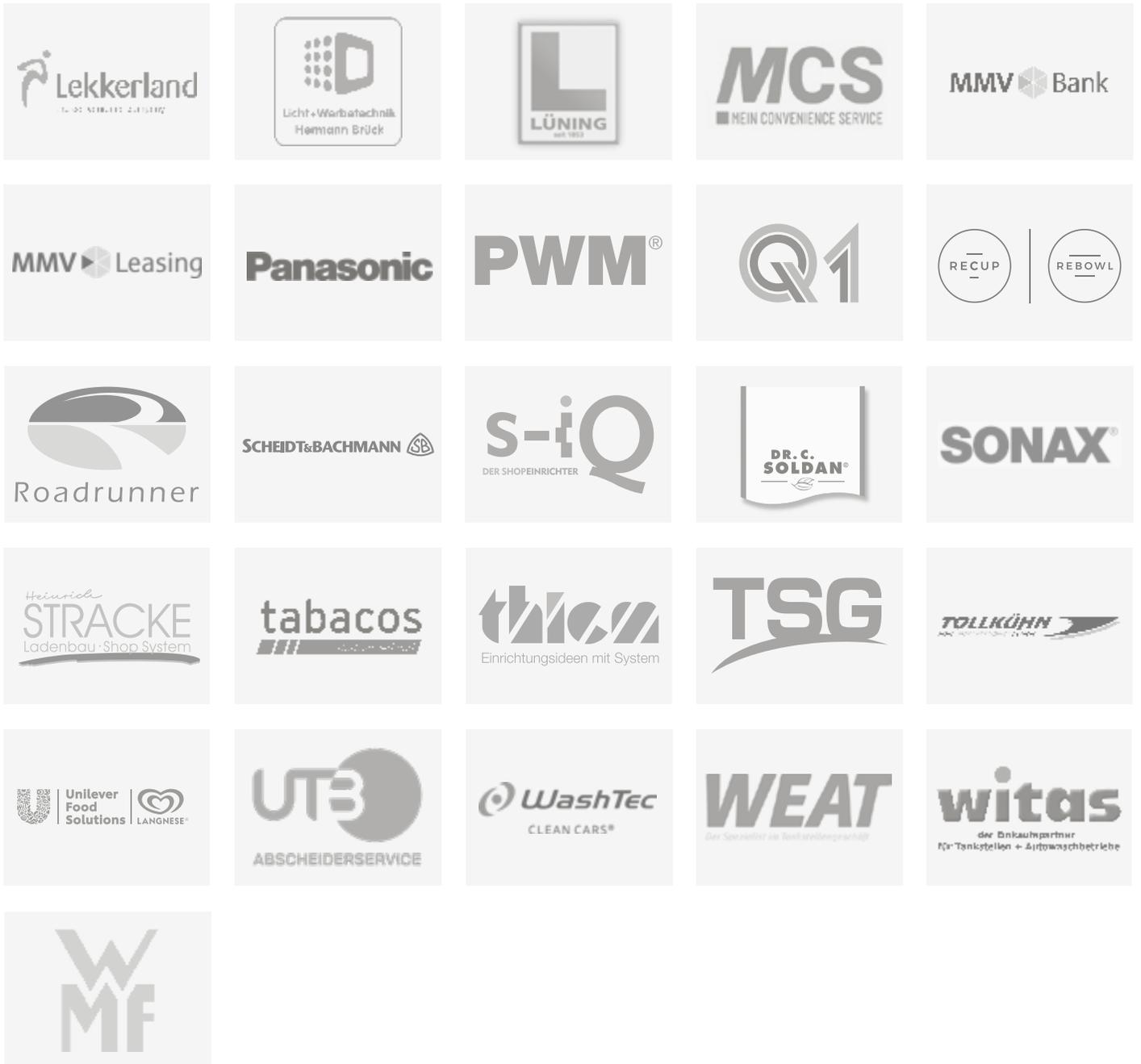


Roadrunner

Das Flottenkartensystem Ihrer unabhängigen Mineralölgesellschaften in Deutschland.
Mehr Infos: ☎ 02332 918755 · info@roadrunner-card.com · www.roadrunner-card.com

Die eft-Empfehlungslieferanten – mehr dazu unter:





eft

WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ

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:

ZAPFSÄULEN / TANKSYSTEME / 2-TAKT-MISCHGERÄTE / ADBLUE-DISPENSOREN

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 Feuerlöscheinrichtung und erhöhen den Servicegrad an modernen Tank-Treffpunkten. Ein umfangreiches Marketing-Equipment mit Kundenstoppfern und Plakathaltern sowie unterschiedliche Wintersicherheitsausrüstung

www.fairox.de

GEISLER GMBH

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

www.geisler-unna.de

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

□ GILBARCO VEEDER ROOT GMBH

Globaler Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für die Tankstelle (u.a. Zapfsäulen, automatische Tankinhaltsmessung, Nassdaten-Management, Forecourt Controller), mit Produktion in Deutschland und flächendeckender Präsenz im Service und Installation durch Werksvertretungen in Deutschland, Österreich und Schweiz.

www.veeder-root.de

□ HECTRONIC GMBH

Tankstellen-Management wie von selbst. Die Lösungen aus den Bereichen VERWALTEN, BEZAHLEN/AUTORISIEREN, TANKEN und MESSEN decken das gesamte Spektrum ab und lassen sich flexibel und individuell kombinieren, integrieren und skalieren. Die smarten Software-Lösungen ergänzen die bewährten Hardware-Komponenten und eröffnen neue Möglichkeiten hinsichtlich Wirtschaftlichkeit und Benutzerfreundlichkeit.

www.hectronic.com

□ KSW TECHNIK GMBH

Seit 25 Jahren ist KSW der Know-how Partner für Industrie- & Tankanlagenbau. Als Komplettanbieter werden alle benötigten Komponenten von KSW geliefert und verbaut. KSW begleitet den gesamten Entstehungsprozess einer Anlage: von der Planung über die bauliche Umsetzung bis hin zu Service- & Wartungsarbeiten. KSW ist in der DACH-Region Vertriebs- & Servicepartner für alle Wayne Fueling Systems Produkte.

www.kswtech.com

□ TSG DEUTSCHLAND 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



*Smart solutions for
parking and refuelling*



Laugen-Klassiker in neuen Formen

TEXT | BILD: ARYZTA FOOD SOLUTIONS GMBH

Laugengebäck ist in: Neben den Klassikern in Brezelform oder als Stange werden die beliebten Backwaren als Bagel, Knoten oder in Zopfform angeboten. Mit geringem zusätzlichem Aufwand lassen sich aus den angetauten und noch nicht gebackenen Produkten attraktive und gleichermaßen ertragreiche Snacks kreieren. Backwaren-Snacks sind im To-go-Geschäft ein wichtiger Umsatzträger an Tankstellen.

Die Snack-Spezialisten von ARYZTA empfehlen, neben den Snack-Klassikern mit neuen Produkten Impulskäufe anzuregen. Wenn möglich, wird empfohlen, diese vorzuproduzieren, gekühlt anzubieten und nach Bestellung im Hybridofen schnell zu regenerieren.

AUFGEBREZELT: BREZEL MAL ANDERS

Um die Herkunft und die Bedeutung der Brezel ranken sich viele Mythen. Zumindest die Herkunft des Namens ist eindeutig: Brachiatellium, zu übersetzen mit „Ärmchen“. Bereits seit 1111 ist die Brezel das traditionelle Zeichen des Bäckerhandwerks. Die Brezel ist eine ideale Basis, um mit wenig Aufwand neue Kreationen zu entwickeln. Für die bevorstehende Oktoberfest-Saison mit Schmand, Paprika und Speckwürfeln belegt oder als herzhaft-feurige Pizzabrezel mit Salami, Peperoni und Paprika.



LAUGENBREZEL MIT SCHMAND, PAPRIKA UND SPECKWÜRFELN

Zutaten: 1 ARYZTA Laugenbrezel, 20 g Schmand, 10 g Speckwürfel, 15 g Paprikawürfel

Zubereitung: Den Teigling der Laugenbrezel 15 min antauen lassen und den Brezelbauch mit dem Backpapier platt drücken. Danach den Brezelbauch mit Schmand bestreichen, Speckwürfel und Paprikawürfel auf den Schmand geben. Die Laugenbrezel bei 170 – 180 °C etwa 12 – 14 min backen.



PIZZABREZEL MIT SALAMI, PEPERONI UND PAPRIKA

Zutaten: 1 ARYZTA Laugenbrezel, 30 g geriebener Käse, 2 Scheiben Salami, 1 - 2 Peperoni, 15 g Paprikawürfel

Zubereitung: Den Teigling der Laugenbrezel 15 min antauen lassen, mit dem geriebenen Käse gleichmäßig bestreuen. Danach die Salami in Stücke schneiden und auf dem Käse verteilen. Peperoni und Paprika stückeln und auf der Pizzabrezel verteilen.



LAUGENBAGEL HAWEI

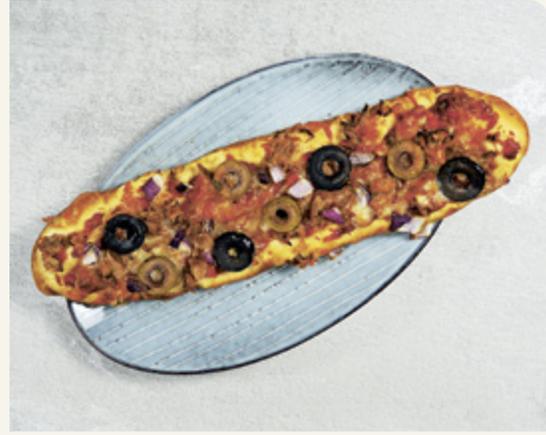
Zutaten: 1 ARYZTA Laugenstange, 30 g geriebener Käse, 20 g Ananasstücke, 10 g Speckwürfel

Zubereitung: Den Teigling der Laugenstange 15 min antauen lassen, zu einem Bagel formen. Danach mit dem geriebenen Käse gleichmäßig bestreuen und mit den Speckwürfeln und den Ananasstückchen garnieren. Den Laugenbagel bei 170 – 180 °C etwa 12 – 14 min backen.

Die Laugenbrezel bei 170 – 180 °C etwa 12 – 14 min backen.

LAUGENSTANGE: VERWANDLUNGSKÜNSTLER

Die Laugenstange ist ein wahrer Verwandlungskünstler. Das Produkt lässt sich mit verschiedenen Zutaten beim Überbacken variieren, aufschneiden und belegen. Die Form wie ein Bagel, der Geschmack wie eine Laugenstange: das ist der Laugenbagel Hawei. Und mit wenigen Handgriffen wird aus einer Laugenstange eine Laugenpizza.



LAUGENPIZZA

Zutaten: 1 ARYZTA Laugenstange, 30 g geriebener Käse, 20 g Tomatensoße, 20 g Thunfisch, 8 Zwiebelwürfel, 3 Oliven

Zubereitung: Den Teigling der Laugenstange 15 min antauen lassen und mit dem Backpapier platt drücken. Danach mit Tomatensoße bestreichen und mit geriebenem Käse bestreuen. Anschließend mit Stückchen vom Thunfisch, Zwiebelwürfeln und Olivenringen dekorieren. Die Laugenpizza bei 170 – 180 °C etwa 12 – 14 min backen.

ÜBER ARYZTA:

ARYZTA ist ein globales Lebensmittelunternehmen mit einer führenden Position im Bereich der Spezialbäckerei und europäischer Marktführer für Tiefkühlbackwaren. Die etwa 3 000 Mitarbeiter bei ARYZTA Bakeries Deutschland GmbH produzieren an den Standorten Eisleben, Gerolzhofen und Nordhausen in bester deutscher Backtradition und auf modernsten Anlagen traditionelle und innovative Bäckereiprodukte in höchster Qualität. ARYZTA Food Solutions GmbH in Freiburg/Breisgau betreut rund 10 000 Kunden mit maßgeschneiderten Konzepten für den Außer-Haus-Markt und ist Deutschlands Marktführer für Convenience-Backwaren und Food-Service-Produkte.

ARYZTA koordiniert seine Deutschland-Aktivitäten in Berlin und beliefert führende Marken des Einzelhandels, der Systemgastronomie, Cateringunternehmen, Backshops und Bäckereien, Hotellerie und Gastronomie sowie Tankstellen mit Produkten der Marken Hiestand, Coup de Pates und Otis Spunkmeyer.

Als globales Unternehmen und auch als regionaler Arbeitgeber sieht sich ARYZTA in ökologischer und sozialer Verantwortung für die Umwelt, seine Mitarbeiter und deren Umfeld.

www.aryzta.de; www.aryzta.com



EDEKA CONVENIENCE

**EIN SORTIMENT FÜR JEDEN KUNDEN.
UND JEDEN MOMENT.**

TEXT: EDEKA C+C GROSSMARKT GMBH

Unser Sortiment ist unser Kerngeschäft. Hier legen wir seit Jahrzehnten größten Wert auf Qualität, Nachhaltigkeit und ein ausgezeichnetes Preis-Leistungsverhältnis. Aktuell umfasst das Sortiment von EDEKA Convenience über 10.000 Artikel – allein in den Bereichen Food, Frische, Tiefkühlkost und Tabak.

UNSER ANSPRUCH IST ES, IMMER AM PULS DER ZEIT ZU SEIN.

Deshalb ergänzen wir unser Sortiment um erfolgversprechende Neuartikel. Und weil wir wissen, wie wichtig ein aktuelles Sortiment für den Convenience Markt ist, bieten wir unseren Kunden Informationen zu allen aktuellen Produktinnovationen. Wir kennen die Bedürfnisse Ihrer Kunden und wissen deshalb, worin sich ein Convenience Shop von einem Supermarkt unterscheidet. Aus diesem Grund stellen wir Sortimente zusammen, die auf die unterschiedlichen Bedürfnisse einer jeden Zielgruppe eingehen.

Auch unser exklusive Eigenmarkensortiment mit aktuell rund 3.600 Artikeln im Food- und Nonfoodbereich überzeugt mit Qualität zu fairen Preisen. Mit unseren EDEKA Eigenmarken greifen Ihre Kunden immer zu erstklassiger Qualität. Denn bevor ein Produkt das EDEKA Markenlogo tragen darf, wird es kritisch unter die Lupe genommen, daß fängt bei der Auswahl der Zutaten und der Entwicklung der Rezepturen an und geht weiter mit der sorgfältigen Herstellung bei ausgewählten Lieferanten. Das bedeutet für Sie: niedrige Preise. Und für Ihre Kunden: höchster Genuss.



EDEKA C+C GROSSMARKT GMBH IM PROIL

Unter dem Markenauftritt EDEKA Convenience hat sich die EDEKA C+C großmarkt GmbH (ECCG) als Vertriebs- und Serviceeinheit innerhalb der EDEKA Foodservice Unternehmensgruppe auf die ganzheitliche Versorgung von Convenience-Shops, Tankstellen und kleinflächigen Handelsformaten in Deutschland spezialisiert. Rund 50 Mitarbeiter:innen verhelfen mit ihrem unternehmerischen Denken und Handeln der ECCG seit vielen Jahrzehnten zu einer hervorragenden Entwicklung in einem wachsenden Markt. Die Leitidee: Mit EDEKA Convenience sind Kunden rundum gut versorgt.

EDEKA C + C großmarkt GmbH

New-York-Ring 6

22297 Hamburg

Tel: 040 6377-3730

Email: info@edeka-convenience.de

www.edeka-convenience.de

ANZEIGEN



LichtWART®

Die intelligente IoT-Steuerung für Ihre Licht(werbe)anlagen





WIE SICH SCHNELLADESÄULEN AUF DEM VORPLATZ INTEGRIEREN LASSEN

TEXT | BILD: JOLT ENERGY GMBH

Als einer der innovativsten Schnellladenetzbetreiber ist JOLT der Spezialist für die Integration von Ladeinfrastruktur für die Elektromobilität in bestehende Tankstellenstrukturen an innerstädtischen Standorten. Hier erfahren Sie, wie modernste Schnelllader auf dem Vorplatz von Tankstellen integriert werden können, ohne Stress, Investitionen oder Risiken für Tankstellenbetreiber.

Auf die Platzfrage „Wohin mit der Schnellladestation?“ gibt es gute Antworten. Aber auch auf die Gretchenfrage „Wie verdiene ich mit Elektromobilität eigentlich Geld?“ Werfen wir also zuerst einen Blick auf mögliche Erlösmodelle.

WORAUF ES ANKOMMT: MIT LADESÄULEN GELD VERDIENEN

Elektromobilität ist auf dem Vormarsch, doch wie können Tankstellenbetreiber erfolgreich ins Geschäft mit Ladeinfrastruktur einsteigen? Mit JOLT: Wir übernehmen Beratung, Planung, Finanzierung, Bau und Betrieb von batteriegestützten Schnellladesäulen auf ihrem Grundstück. Sie müssen selbst in keine Ladeinfrastruktur investieren und sich auch nicht um die Betriebsführung oder den Kundenservice kümmern. Das macht JOLT für Sie.

GUTE GRÜNDE FÜR JOLT-SCHNELLLADER

- +Geringer Platzbedarf: nur 2-3 Parkplätze und keine Trafostationen notwendig
- +Schnelle und störungsarme Errichtung
- +Jederzeit frei erweiterbar / skalierbar
- +Unterstützung aller Ladekartensysteme (ENBW, Shell Recharge, ENTEGA, BMW Charging)

MIT SCHNELLADESÄULEN WERDEN UNGENUTZTE FLÄCHEN ZU CASH COWS!

Eine Schnellladestation ist ideal, um neue Kunden, die während des Ladevorgangs Zeit haben, in Shop und Café zu locken. Gemeinsam generieren wir so zusätzliche Einnahmequellen durch die Ladestation und Umsatz im Non-Fuel-Bereich.

Wir bieten ein attraktives und einfaches Vergütungsmodell für zusätzliche Einnahmen. Verdienen Sie ohne eigenes Risiko mehrere tausend Euro im Jahr pro Schnellladestation! Tankstellenbetreiber können aus drei Vergütungsoptionen wählen und mit der Elektromobilität endlich Geld verdienen. Kontaktieren sie uns, wir machen Ihnen gerne ein Angebot!



PLATZSPAREND & EINFACH ZU INSTALLIEREN: DER MERLIONE VON JOLT

Neben dem Erlösmodell stellt sich die Platzfrage. Oftmals konkurrieren verschiedene Nutzungen auf dem Vorplatz. Doch mit welchem Angebot erwirtschaftet man pro Quadratmeter Fläche den höchsten Ertrag?

SCHAUEN WIR UNS ZWEI PRAKTISCHE BEISPIELE FÜR DIE INTEGRATION VON SCHNELLADESTATIONEN AN:

1. Zwei Parkplätze mit Charger dahinter: Diese platzsparende Option ermöglicht die Integration von Schnellladegeräten, ohne wertvollen Raum zu beanspruchen. Dieses Setup bietet eine sehr effiziente Nutzung des vorhandenen Platzes.
2. Drei Parkplätze mit Charger in der Mitte: Hier wird der Charger zwischen zwei Parkplätzen platziert, was eine attraktive Anordnung für neue Kunden schafft.

Es besteht auch die Möglichkeit Ladestationen für Standorte mit Längsparken zu konfigurieren, wir haben für jeden Standort eine passende Lösung.

LADELEISTUNG & NETZANSCHLUSS

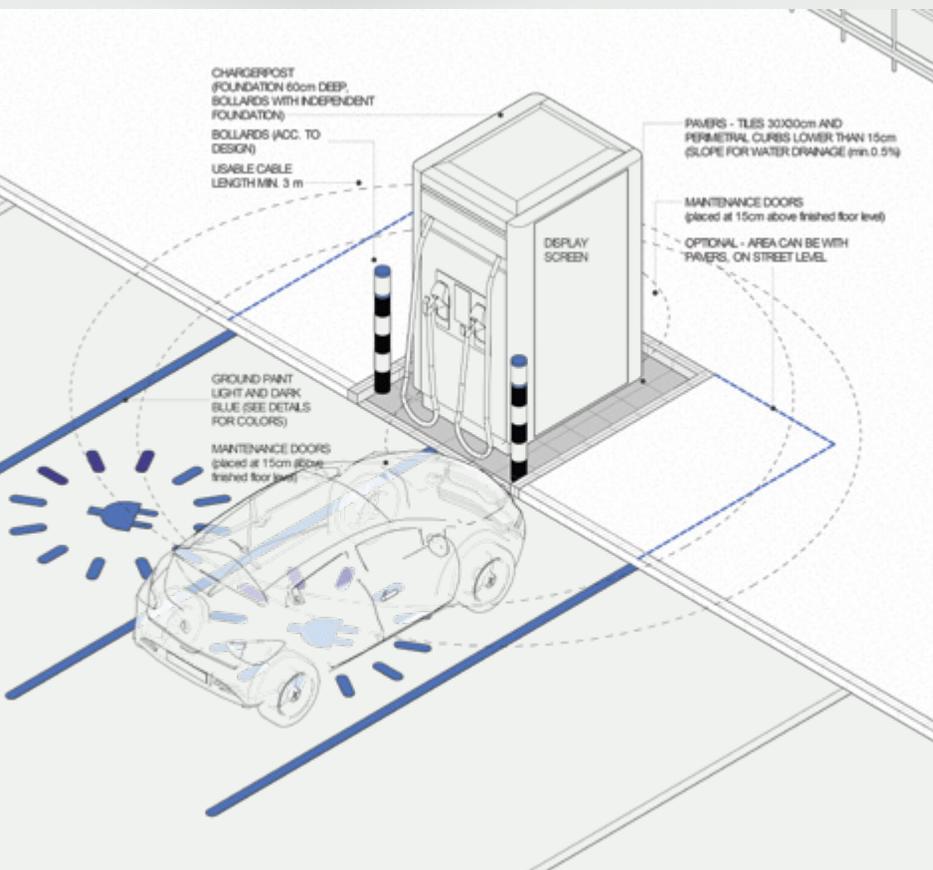
- +300 kW Ladeleistung: Maximale Ladepower für moderne Elektroautos mit 400V/800V Bordnetz
- +40 - 87 kW Anschlussleistung: Batteriegepuffertes Ladesystem ermöglicht Anschluss an Niederspannungsnetz ohne Netzausbau
- + Ladegeschwindigkeit: Bis zu 100 km Reichweite in 5 Minuten

ZAHLEN AUS DER PRAXIS

- + Ø 15 Ladungen / Tag (Peak 45)
- + Ø 29 Minuten Verweilzeit
- + Ø 98% Verfügbarkeit durch 24/7 Monitoring
- + Ø 500 kWh Energieabsatz pro Tag (Peak 1500 kWh)

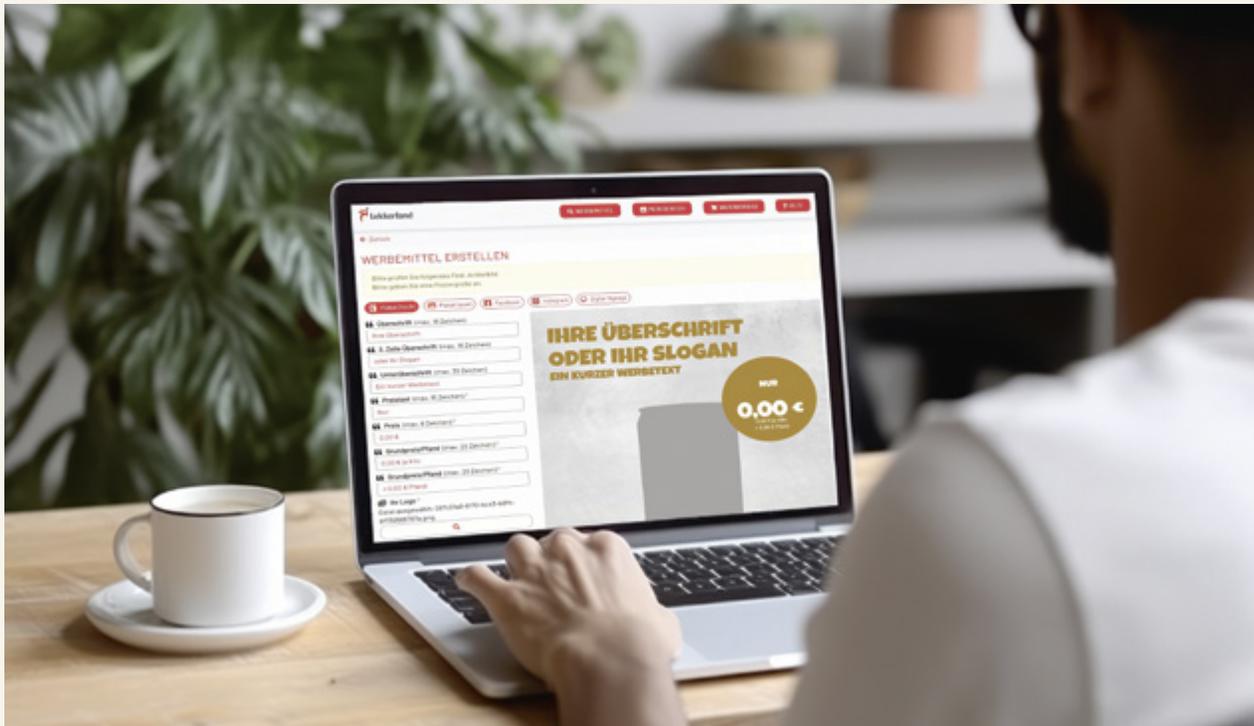
ELEKTRIFIZIEREN SIE IHRE TANKSTELLE

Jetzt unverbindliches Beratungsgespräch vereinbaren!
T +49 89 7498240 | E-Mail: tankstelle@jolt.energy



Werbemittel mit wenigen Klicks selbst gestalten

TEXT | BILD: LEKKERLAND SE



Mit wenigen Mausklicks über ansprechende Plakate und digitale Werbeanzeigen für Ihren Tankstellenshop verfügen? Das geht ab sofort sehr einfach, mit dem neuen kostenlosen Marketing-Portal von Lekkerland.

Ein neuer Energy Drink wartet in der Kühlung auf Käufer? Es gibt eine neue Geschmacksvariante des beliebten Schokoriegels? Sie haben eine neue Kaffeespezialität? Dann müssen Sie jetzt nur noch ihre Kunden darauf aufmerksam machen.

Wenn Ihre Kunden Ihr Sortiment, Neuerungen und Angebote bewusst wahrnehmen, erhöhen Sie die Chance auf zusätzliche Umsätze in Ihrem Tankstellenshop.

Über das Marketing-Portal von Lekkerland können Sie professionell aussehende Werbemittel wie etwa Plakate oder digitale Banner für Ihren Shop erstellen – ganz einfach, ohne Extrakosten und in Eigenregie mit wenigen Klicks.

Das Marketing-Portal ist in das bekannte Lekkerland Kundenportal (portal.lekkerland.de) integriert und unterstützt Sie dabei, Ihre Kundschaft auf attraktive Produkte oder Angebote in Ihrem Shop hinzuweisen.

EINFACHE GESTALTUNG

Im Marketing-Portal können Sie Plakate oder Flyer in unterschiedlichen Größen für nahezu alle Produktgruppen* wie

Getränke, Süßwaren oder auch generell für Neuheiten in Ihrem Sortiment gestalten. Es gibt auch fertige Motivvorlagen, zum Beispiel ein Hintergrundbild für „Gekühlte Getränke“ mit einer kühlen Bierflasche samt Kondenswasser. Oder aber ein Bild von knusprigen Croissants mit der Aufschrift „Täglich frische Backwaren! – Hier bei uns im Shop!“.

Auch Vorlagen für Öffnungszeiten oder Stellenanzeigen enthält das Portal. Daneben gibt es Allround-Plakate, die Sie etwa in Thekenaufstellern, Straßenreitern oder im Schaufenster verwenden können, sowie saisonale Werbemittel und individuelle Themenplakate für Ihren Shop.

Neben Werbemitteln auf Papier können Sie auch ganz leicht digitale Plakate und Flyer für Social-Media-Kanäle wie Facebook oder Instagram erstellen. Auch Digital Signage als Bewegtbild-Animationen für die Screens im Shop gehören zum Angebot.

ZUM AUSDRUCKEN ODER ZUR DIGITALEN VERWENDUNG

Die gestalteten Dokumente können Sie am eigenen Drucker selbst ausdrucken oder digital verwenden, etwa auf Bildschirmen in Ihrem Shop.

Alternativ können Sie über den Warenkorb einen hochwertigen Ausdruck bei einer Druckerei bestellen, die das Plakat zu einem marktüblichen Preis innerhalb weniger Tage an Sie sendet.

Dann heißt es nur noch: aufhängen beziehungsweise verteilen – und schon sind Sie einen Schritt weiter, dass Ihre Kunden Ihre attraktiven Angebote wahrnehmen.



Das Marketing-Portal ist in das Lekkerland Kundenportal (portal.lekkerland.de) integriert. Sprechen Sie bei Fragen gerne Ihren Ansprechpartner bei Lekkerland an.

* Eine Ausnahme sind Tabakwaren, dafür lassen sich im Portal aus rechtlichen Gründen keine Werbemittel erstellen.

ANZEIGEN

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

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

Salz im Winter

Herausforderung für den Waschbetrieb

TEXT | BILD: SONAX



„Gerade jetzt in den Wintermonaten ist eine gründliche Autowäsche besonders wichtig, denn winterliche Verschmutzungen, und hier vor allem Streusalzreste, stellen eine erhebliche Belastung selbst für moderne Fahrzeuglacke dar“, beschreibt Dominic Bischof, Produktmanager beim Reinigungsspezialisten Sonax in Neuburg an der Donau. Aber auch Kunststoffbauteile ergrauen leicht durch den aggressiven Salzauftrag. Selbst der Unterboden sowie die Felgen leiden unter den chemischen Reaktionen, die in Verbindung mit dem Streumittel entstehen können. All dies sind Argumente, warum eine gründliche Fahrzeugwäsche auch in den Wintermonaten sinnvoll ist, denn Streusalz hat es tatsächlich in sich.

Vielfach wird das Auftaumittel als wässrige Lösung ausgebracht, denn nur in dieser Form lässt sich die optimale Wirkung erzielen. Je nach Region werden so pro Jahr in den Wintermonaten oft mehrere Tonnen pro Kilometer Autobahn oder Straße verteilt.

Auf der einen Seite ein Segen für die Autowaschbranche, denn so erreichen viele Betriebe in dieser Zeit sicher absolute Spitzenwaschzahlen. Doch leider verursacht das Herunterwaschen der aggressiven Salze sowie deren Begleiter auch in der Waschstraße oder der Portalanlage einige Probleme. Denn schnell kommt es zu einer Aufsalzung des Brauchwassers.



In den Wintermonaten verteilen Streufahrzeuge viele Tonnen Salz auf unseren Straßen.

FRISCHWASSER HILFT

Salzhaltiges Brauchwasser stört die Funktion der Tenseite in den verschiedenen Reinigungs- und Konservierungsmitteln und wirkt unter Umständen sogar korrosiv. Mit anderen Worten, die zum Einsatz kommenden Reiniger arbeiten nicht mehr optimal und speziell die Trocknung wird in vielen Fällen schlechter. Ein Problem dabei ist, dass sich das Salz weder ausflocken noch filtern lässt. Auch die Mikroorganismen in biologischen Wasserrecyclingsystemen können das gelöste Salz nicht entfernen. Zwar ist man technisch in der Lage, dem Wasser das Salz zu entziehen, doch solch ein Verfahren wäre im Bereich der Autopflege nicht wirtschaftlich.

Der einzige Weg, um den Salzgehalt zu reduzieren, ist die Verdünnung mit Frischwasser. Je nach System wird dabei in der Entsalzungsfunktion ein definierter Anteil Frischwasser zugeführt oder es wird die komplette Anlage mit Stadtwasser betrieben.

Ein Indikator ist hier der elektrische Leitwert, der den Kehrwert des spezifischen Widerstands darstellt. Ist der leicht erhöht, kann er durch eine Frischwasserzugabe wieder stabilisiert werden. Wenn aber die Erhöhung des Wertes zu stark ist, wird ein Betreiber je nach Messergebnis um einen partiellen oder auch kompletten Wasseraustausch nicht herumkommen, da in den Wintermonaten mit jeder Fahrzeugwäsche wieder neues Salz in das System gelangt.

„Ein wichtiger Aspekt sind die Waschprogramme bzw. Zuwahlprogramme wie z. B. die Unterbodenwäsche mit Konservierung, die deutlich zum Werterhalt der Fahrzeuge beitragen. Die Oberflächen sollten gezielt mittels Premiumkonservierern wie SONAX Molecular als Schaumpolitur oder SONAX Hypercoat als Sprühversiegelung geschützt werden. Frei nach dem Motto: Glückliche und zufriedene Kunden kommen gerne wieder. Denn der Kunde erhält ein gepflegtes und geschütztes Fahrzeug und der Betreiber generiert Zusatzumsätze, mit denen er im Winter die höheren Kosten für die Wasseraufbereitung leicht wieder einspielen kann“, erläutert Dominic Bischof abschließend.



Niedrige Regale und breite Durchgänge schaffen Orientierung und lenken den Fokus auf die gekühlten Getränke.

Vom Shop zur Multifunktionsfläche

Mundorf Tank modernisiert mit s-iQ den Shop und das Verwaltungsgebäude

TEXT | BILD: S-IQ OBJEKT GMBH

Als 1978 Walter und Christel Mundorf in Siegburg in der Luisenstraße den Standort mit vier Tankstraßen, 44 Zapfpunkten, einem Nachttankautomaten und einem 170 m² großen Shop eröffneten, galt das als die modernste Tankstelle Europas. Die Tankstelle war nach 45 Jahren hochtourigem Dauerbetrieb nicht nur in die Jahre gekommen, sondern die Bedingungen haben sich geändert – vor allem für den Betrieb des Shops. Auf dem Gelände des energetisch sanierten Gebäudes entstand eine multifunktionale Fläche.

Seit Juni 2023 wird diese in Eigenregie mit einem Shop mit Nahversorger-Sortiment, einem verpachteten Backshop mit Bistro und einem SB-Geldautomaten betrieben. Für den Einrichtungs-Partner s-iQ Objekt galt es nicht nur den Shop zukunftsfähig zu gestalten, sondern auch als Schlusspunkt einer mehrjährigen Mo-

dernisierungsphase am Hauptsitz das Interieur des benachbarten Verwaltungsgebäudes zu gestalten. „Wir sind mit großem Bedacht und Respekt vor der erlebaren Familiengeschichte an die Aufgabe herangegangen“, betont Volker Walz von s-iQ Objekt.

In den 45 Jahren seit der Eröffnung haben sich nicht nur die Aufenthaltsqualität, sondern auch die Rahmenbedingungen für den 24-h-Shop geändert. Die Zeiten, als die Bundeswehrsoldaten der benachbarten Brückberg-Kaserne nach Dienstschluss in Truppstärke eingerückt sind, um sich für den Abend auf der Stube oder das Wochenende zu versorgen, sind vorbei. Zudem haben ortsansässige Supermärkte bis 24 Uhr geöffnet. Das Sortiment wurde mit dem Umbau reduziert, auf die Renner konzentriert. Als positiver Effekt wurden die Regalhöhen

auf 125 cm auf der Fläche und gar auf 115 cm an den Fensterflächen abgesenkt. „Der Shop wird nun als großzügig, übersichtlich sowie als überaus freundlich wahrgenommen“, ist Fabio Mundorf überzeugt. Auch deshalb, weil der Shop nur noch über einen mittig der Shopfläche platzierten Ein- und Ausgang verfügt. Von dort fällt der Blick auf die große Getränkekühlanlage, die nun von vorne statt von hinten bestückt wird.

Geblieben ist das für eine Tankstelle ungewöhnlich umfangreiche auf 12 lfm präsentierte Zeitschriftenangebot. Um 40 Zentimeter erweitert wurde das bereits üppige Tabakangebot. „Wir haben mittlerweile das Sortiment eines Tabakfachgeschäfts“, betont Fabio Mundorf.

Ungewöhnlich umfangreich und prominent platziert ist der Bereich „Motoren-

öle und Autopflege“. Zusammen mit s-iQ wurde die Platzierung und die Präsentation mit einem Bildschirm optimiert – mit messbarem Erfolg an der Kasse. Selbst von einem vermeintlichen Commodity-Artikel wie einem Reinigungstuch werden am Tag 20 Stück verkauft. Mundorf hat neben der A-Marke eine Eigenmarke entwickelt. In Bezug auf das Gründungsjahr 1952 werden die Motorenöle unter dem Namen M52 und Autopflegeprodukte unter dem Namen MaxPower verkauft. Die Gebrüder Mundorf haben erkannt, dass der Kunde Orientierung beim Kauf des Motorenöls benötigt. Mit einem eigen programmierten Ölfinder wird für alle gängigen Modelle das geeignete Motorenöl dargestellt.



Um die Wartezeiten in den Spitzenzeiten zu reduzieren, wurde ein dritter Kassenplatz geschaffen. Dieser ist als Self-check-out-Kasse konzipiert.

Mundorf Mineralölhandels GmbH und Co. KG

1952 eröffneten Walter und Christel Mundorf einen Autoverleih in Siegburg. 1956 wurde die erste Mundorf Tankstelle in Siegburg in der Luisenstraße eröffnet. Dort ist bis heute der Standort der Zentrale des Familienunternehmens. Seit 2015 trägt die dritte Generation im Unternehmen Verantwortung: Fabio und Luca Mundorf. Neben 23 Tankstellen betreibt Mundorf Tank an einem Standort Die Waschwelt und an 16 Standorten Shops und Bistros. Zudem wird eine eigene Serie von Motorölen und Autopflegeprodukten angeboten.

www.mundorf.de

s-iQ Objekt GmbH

Die s-iQ Objekt GmbH ist ein Komplettanbieter für Shopkonzeptionen. Das interdisziplinäre Team bietet von der Standortanalyse, der Planung, der Montage bis zur schlüsselfertigen Übergabe alle Leistungen aus einer Hand. Projektmanager, Innenarchitekten, Spezialisten für Shopseinrichtungen und gastronomische Konzepte entwickeln mit den Auftraggebern individuelle und kreative Lösungen. Diese orientieren sich am Standort, an Trends und der Persönlichkeit der Betreiber.

www.s-iq.de

Tankstelle der Zukunft Teil 2

In der letzten Folge habe ich mich mit dem Tankstellen-shop beschäftigt, diesmal will ich einige Gedanken zum Thema Autopflege äußern. Viele Tankstellen haben Waschhallen und Waschboxen (je nach Größe und Lage), sowie eine Vielzahl von Autopflegeprodukten im Sortiment, war doch die Autopflege und -reparatur eines der Ursprungsangebote der Tankstellen. Die früher noch weit verbreiteten Werkstätten sind schon lange aus bekannten Gründen auf dem Rückzug. Die freigewordenen Räumlichkeiten bieten aber zumindest hervorragende Lagermöglichkeiten für einen 2-Jahresvorrat Streusalz, Leergut oder die Akten des Clusters. Manchmal kommt auch ein Untermieter rein, der auf beengtem Raum eigene Dienstleistungen, wie Autoaufbereitung anbietet, aber das alles soll uns erst zum Ende des Artikels wieder interessieren.

Bleiben wir also bei der Autopflege. Ein brummendes, ein vermeintlich krisensicheres Geschäft. Der Markt ist groß, die Stände der Branchenriesen auf den Tankstellenmessen auch. Des Deutschen liebstes Kind will gehätschelt, shampooiert und poliert und mit edlen Flüssigkeiten befüllt werden. Laut DAT-Report 2019, in dem die letzte größere Erhebung zur Fahrzeugpflege stattfand, waschen knapp 60% der Deutschen ihr Fahrzeug mindestens 1x im Monat und 3% sogar wöchentlich. Fahrer von Premiummarken oder Vielfahrer tun dies sogar noch öfter. Das bleibt doch auch so, oder? Und auch ein Elektroauto benötigt ja Scheibenwaschwasser und Duftbäumchen und Innenraumspray. Denn die meisten Menschen wollen sich im Auto wohlfühlen - 50-70 % sagt der Report. Je nach Geschlecht des Halters und Alter des Fahrzeugs ist dies unterschiedlich stark ausgeprägt, aber viele ziehen sogar Freude und Befriedigung aus dem Reinigungsvorgang und glauben an eine werterhaltende Funktion desselben.

Doch wie sieht es damit in Zukunft aus? Von möglichen Antriebswechseln droht uns diesmal kein Ärger. Auch ein in der Anschaffung ziemlich teures Elektrofahrzeug soll ja anständig aussehen.

Dennoch: Wie wird sich denn der Fahrzeug(halter)markt in Zukunft entwickeln? Werden auch weiter Autos gekauft und gehegt und gepflegt werden? Ist unser Geschäft hier sicher?

Anekdotische Evidenz ist ja bei Forschern verpönt und das zu Recht – aus dem eigenen beschränkten Horizont lassen sich selten allgemeine Entwicklungen ableiten. Andererseits arbeiten viele Studien mit eher kleinen Personenkreisen, bei denen dann auf die Gesamtbevölkerung hochgerechnet wird. Sei es drum: Ich bin Kind einer Großfamilie, meine zahlreichen Cousins und Cousinen sind alle deutlich jünger als ich und gerade in dem Alter, in dem man sich das erste Auto, den ersten ernsthaften Lebenspartner oder sogar bald das erste Kind zulegt. Arbeiten und Geld verdienen tun sie fast alle mittlerweile. Gesteigerte Lust auf ein eigenes Auto hat jedoch niemand geäußert: „Zu teuer, benutze ich zu selten, ich bekomme jetzt so eine Mobilitäts-Karte von meinem Arbeitgeber...“ waren typische Antworten. Einige nutzen Carsharing-Angebote oder nutzen irgendwelche Gebrauchten aus der Familie weiter, manche haben nicht mal mehr einen Führerschein.

Das Auto ist, wenn überhaupt, ein Mittel zum Zweck - jedenfalls nichts was man besonders liebhat.

Zukunftsforscher und Trendologen scheinen allerdings meine privaten Beobachtungen zu teilen: Etliche dieser professionellen Hellseher machen Megatrends weg vom Eigentum hin zu Abo-Modellen, Car-Sharing und „smarter“ Mobilität aus. Manche versteigen sich sogar zu Aussagen, wie: „In 10 Jahren wird niemand mehr iPhone oder Autos kaufen.“ So weit würde ich nicht gehen.

Der Car-Sharing-Markt wächst zwar rasant mit allein einer Million mehr Abonnenten Zuwachs von 2022 bis 2023 auf nun knapp 4,5 Mio. Nutzer. Doch gerade mal in 50% der kleineren Gemeinden unter 50.000 Einwohner sind überhaupt Anbieter vorhanden, auf dem sprichwörtlich „platten Land“ (unter 20.000 Einwohner) sind es gerade mal 6,7%. Da ist zum Megatrend noch kräftig aufzuholen, oder? Und die Auto-Enthusiasten gibt es noch. Teils weil es vielen einfach Freude macht, zu fahren und das Auto Freiheit bedeutet, die es zu verteidigen gilt gegen „Klimakleber“ und andere Bevormunder, teils weil es einfach keine Alternative gibt. Die Gruppe der „Freien Bürger mit freier Fahrt“ soll aber laut Zukunftsforschern künftig eine Minderheit werden und Freiheit muss man sich bei weiter steigenden Energiepreisen auch leisten können.

Ich befürchte eher, dass sich die Spaltung in ein urbanisiertes, gut angebundenes „Vorstadt-Deutschland“ im Speckgürtel der Ballungsgebiete und ein „abgehängtes“, schlecht mit Infrastruktur ausgestattetes peripheres Deutschland erst einmal noch verstärken wird. Davon geht übrigens auch die Regierung aus, sie sagt es nur nicht allzu laut. Vor diesem Hintergrund erscheinen die Strukturhilfen von 40 Milliarden Euro, die die Bundesregierung bis 2038 in den bald ehemaligen Kohlrevieren Rheinland, Lausitz und Mitteldeutschland ausschütten will, wie Bleibepremien. Wer mehr dazu wissen will: Blättern Sie mal im Zukunfts-Atlas 2022 des Prognos-Instituts. Die Deckungsgleichheit der Karten mit den Gebieteinstufungen für Investitionen der Energiekonzerne ist ebenso frappierend wie naheliegend.

Wer macht dann all diese künftig eher gemieteten statt gekauften Fahrzeuge sauber, die Kunden sind es ja eher nicht? Die Carsharing-Betreiber übrigens auch nicht, wie ich bis vor kurzem irrig annahm. Eine neue Dienstleistung ist entstanden – der Mobile Cleaner. Nein das sind keine beweglichen Auftragsmörder. Diese Leute öffnen mit Generalschlüsseln die verdreckten Mietkarren und bringen sie an der nächsten Waschanlage wieder auf Hochglanz. Anschließend geht es per Elektroroller zum nächsten Fahrzeug – Tagesleistung laut Bild-Zeitung 10-12 Stück. Den Elektroroller lädt dann der „Juicer“ wieder auf und den wiederum... das führt jetzt allerdings zu weit.

Interessant wird es aus meiner Sicht, wenn das autonome Fahren an Bedeutung gewinnt. Das Fahrzeug übernimmt dann die Kontrolle über die Route, das Tempo und wahrscheinlich auch die Pausen. Wird es am Anfang noch ein Service für wohlhabende New Adopter sein, erwarte ich den ersten flächendeckenden Einsatz eben im Markt der Carsharing-, Pooling- und Fahrdienste-Anbieter. Keine teuren Fahrer mehr, möglichst hohe Auslastung, algorithmusgesteuerte, optimierte Routenplanung. Auch im Schwerlastverkehr wird sich autonomes Fahren bestimmt schnell durchsetzen. Wenn aber niemand mehr da ist, der das Fahrzeug „liebt“ und hegt und pflegt, dann wird auch die Reinigung ein algorithmusindiziertes Ereignis. Computer sagt: Saubermachen ist mal wieder dran.

Der Rechner entscheidet gefühllos nach vorgegebenen Kriterien: Preis, Nähe, Verfügbarkeit, Dauer. Bunte Bilder,

Farbschaum oder der/die nette KassiererIn sind dann irrelevant. Interessanter ist eher, ob der Standort im Speicher der Vorauswahl gelistet ist. Und vielleicht auch, ob an einer Station mehrere Services verfügbar sind, also Laden / Auffüllen und Waschen und Müll rausräumen. Die Angestellten, die dann dem autonomen Fahrzeug diese Dienstleistungen erweisen, können wahrscheinlich nicht auf ein freundliches Gespräch oder ein Dankeschön hoffen - es sei denn, die KI hält das noch für notwendig, damit der Fleischsack sich auch Mühe gibt. Eventuell reinigen dann aber ohnehin schon Roboter ihresgleichen. Denn der Fachkräftemangel wird sich bis dahin noch verstärkt haben und bestimmte Jobs mag niemand gerne machen, wenn es genügend Auswahl gibt. Gastwirte können davon jetzt schon ein Liedchen singen und auch die Tankstellen verwaisen zusehends.

Ethisch wäre es ohnehin eine interessante Konstellation: Der Mensch agiert als Diener einer Maschine, nicht als ihr Herr oder zumindest noch überlegener Bediener. Das ist aus meiner Sicht geeigneter Stoff für düstere Science-Fiction-Szenarien.

Ein Prozentsatz an Nostalgikern wird wohl nach wie vor am Samstag in die Waschanlage fahren, vermutlich milde belächelt, wie heute die Besucher von Mittelaltermärkten. Und da werden auch die Autoaufbereiter auf der Tankstelle ein Anlaufpunkt sein. Mit wissendem Lächeln bieten sie Vintage-Spezialwachs dar (Restaufgabe – gibt es in der Qualität heute gar nicht mehr) und ziehen das originale sämische Fensterleder aus der Tasche (gibt es dann auch nur noch sehr selten, da nicht vegan).

Wer glaubt, das sei alles unwahrscheinlich und wir hätten noch viel Zeit, bis solche je nach Sichtweise Utopien oder Dystopien wahr werden, dem empfehle ich einen Blick in die Hosentasche. Der kleine Taschencomputer, den wir alle gar nicht mehr aus der Hand legen können oder wollen, kam in seiner ersten erfolgreichen Version vor ca. 16 Jahren auf den Markt. Keine Ewigkeit her, wie ich meine.

Wie ist Ihre Sicht darauf? Teilen Sie uns / mir Ihre Meinung mit. Nehmen Sie an unserem Wettbewerb „Tankstelle der Zukunft“ teil. Ich freue mich auf Ihre Ideen.

Herzlichst Ihr
Simon Pfennig



Weihnachtsgeld und mehr ...

TEXT: RA STEPHAN ZIEGER / BFT

Vor Weihnachten geht es in vielen Diskussionen los. Gratifikation, Bonus, Weihnachtsgeld und 13. Monatsgehalt, wer kriegt es und was ist der Unterschied zwischen diesen Gehaltsbestandteilen. Alle vier sind verschiedene Formen der zusätzlichen Vergütung, die Unternehmen ihren Mitarbeitern bieten können. Jede dieser Zahlungen hat ihre eigenen Ausprägungen.

Eine Gratifikation ist eine einmalige Sonderzahlung, die unabhängig von der regulären Vergütung erfolgt. Sie wird oft als Anerkennung für besondere Leistungen oder als Belohnung zu bestimmten Anlässen, wie Firmenjubiläen, gewährt. Im Gegensatz zu anderen Formen der Zusatzvergütung ist die Gratifikation nicht regelmäßig und nicht vorhersehbar.

Ein Bonus ist eine variable Vergütung, die in der Regel auf der individuellen Leistung eines Mitarbeiters oder den Gesamtergebnissen des Unternehmens basiert. Boni können raterlich oder jahresweise ausgeschüttet werden und dienen dazu, Mitarbeiter zu motivieren, ihre Produktivität zu steigern oder zur Erreichung bestimmter Unternehmensziele beizutragen. Im Gegensatz zur Gratifikation ist ein Bonus nicht zwangsläufig eine Einmalzahlung, sondern kann wiederkehrend sein.

Weihnachtsgeld ist, wie der Name es sagt eine einmalige jährliche Zahlung, die zur Weihnachtszeit geleistet wird. Es handelt sich um eine festgelegte Summe, die zusätzlich zum regulären Gehalt gezahlt wird, wobei die Höhe der Zahlung nicht unbedingt in Relation zum Arbeitsentgelt stehen muss. In vielen Veröffentlichungen liest man, dass das Weihnachtsgeld die finanzielle Belastung der Mitarbeiter während der festlichen Jahreszeit mindern soll und oft als Anerkennung für die geleistete Arbeit im abgelaufenen Jahr betrachtet wird.

Das 13. Monatsgehalt, manchmal auch Weihnachtsgatifikation oder Jahresbonus genannt, ist eine zusätzliche Vergütung, die einem Mitarbeiter in Höhe seines durchschnittlichen Monatsgehalts gezahlt wird. Im Gegensatz zum Weihnachtsgeld, welches eine (willkürlich) festgelegte Summe ist, richtet sich das 13. Monatsgehalt nach dem monatlichen Grundgehalt des Mitarbeiters. Es wird in der Regel als Zahlung zum Jahresende geleistet und soll dazu beitragen, die finanzielle Stabilität der Mitarbeiter über das ganze Jahr hinweg zu gewährleisten.

Alle vier Formen sind Formen eines Zusatzentgeltes zum normalen Gehalt. Sie unterliegen wie das normale Gehalt

grundsätzlich der Besteuerung und sind sozialabgabenpflichtig. Denken Sie bitte auch an die Minijobs.

An dieser Stelle wollen wir auf zwei Fragestellungen rund um Weihnachtsgeld und 13. Monatsgehalt eingehen. Die eine ist der Anspruch auf das Zusatzentgelt und die andere die Möglichkeit der Rückforderung.

Ein Anspruchsgrund ist natürlich eine vertragliche Vereinbarung. Auch Tarifverträge geben einen entsprechenden Anspruch. Eine dritter Anspruchsgrund ist die sogenannte betriebliche Übung. Unter einer betrieblichen Übung ist die regelmäßige Wiederholung bestimmter Verhaltensweisen des Arbeitgebers zu verstehen, aus denen die Arbeitnehmer schließen können, ihnen solle eine Leistung oder eine Vergünstigung auf Dauer eingeräumt werden. Aus diesem als Vertragsangebot zu wertenden Verhalten des Arbeitgebers, das von den Arbeitnehmern in der Regel stillschweigend angenommen wird (§ 151 BGB), erwachsen vertragliche Ansprüche auf die üblich gewordenen Leistungen. Entscheidend für die Entstehung eines Anspruchs ist (...) wie der Erklärungsempfänger die Erklärung oder das Verhalten des Arbeitgebers nach Treu und Glauben unter Berücksichtigung aller Begleitumstände (§§ 133,

157 BGB) verstehen musste und ob er auf einen Bindungswillen des Arbeitgebers schließen durfte. So führt das Bundesarbeitsgericht in einem Urteil aus Januar 2023 (BAG-Urteil v. 25.01.2023 - 10 AZR 116/22) zu diesem Thema aus. Wenn also schon immer Weihnachtsgeld gezahlt hat jeder Arbeitgeber grundsätzlich einen Anspruch auf Weihnachtsgeld. Wichtig ist die Zugehörigkeit zum Betrieb, ggf. zu einer bestimmten Personengruppe und eben die entsprechende Übung. Dies muss aber nicht auf ewig erfolgen. Auch eine betriebliche Übung lässt sich vermeiden oder möglicherweise für die Zukunft beenden, wenn zusammen mit der Auszahlung unmissverständlich darauf hinweist, dass es sich um eine freiwillige Leistung handelt, über die jedes Jahr neu entschieden wird. Auch hierzu gibt es Rechtsprechung, die bisher relativ stabil geblieben ist. In Zweifelsfällen vor allem im Hinblick auf die Beendigung einer betrieblichen Übung sollten Sie Kontakt mit einem Berater aufnehmen.

Achtung weiteres Problemfeld: In den vergangenen Ausgaben hatten wir auch zum Thema Gleichbehandlung berichtet. Dieser Grundsatz gilt auch für das Weihnachtsgeld. Wenn Sie hier Sicherheit haben wollen, empfehlen wir ebenfalls die Rücksprache mit Ihrem Berater.

Anders ist der Anspruch auf Auszahlung eines 13. Monatsgehalts begründet. Ein Anspruch besteht durch Einzelvertrag, Tarifvertrag oder Betriebsvereinbarung, nicht jedoch durch betriebliche Übung. Allerdings kann hier der allgemeine arbeitsrechtliche Gleichbehandlungsgrundsatz einfließen. Der Arbeitgeber darf nicht willkürlich, d. h. ohne sachlichen Grund, einzelne Arbeitnehmer oder Arbeitnehmergruppen schlechter behandeln.

Nicht bekannt ist oft die Tatsache, dass ein 13. Monatsgehalt sich nach der Dauer der Betriebszugehörigkeit im Bemessungsjahr richtet. Ist der Arbeitnehmer z. Bsp. nur fünf Monate beschäftigt, erhält er auch nur ein 13. Monatsgehalt in Höhe von fünf Zwölfteln und nicht ein volles Monatsgehalt. Das gilt auch dann, wenn der zum Auszahlungszeitpunkt nicht mehr im Betrieb beschäftigt ist.

Eine Rückforderung eines 13. Monatsgehaltes ist grundsätzlich ausgeschlossen. Das 13. Monatsgehalt ist eine Prämie für Betriebstreue im abgelaufenen Jahr. Anders sieht es beim Weihnachtsgeld aus. Das Weihnachtsgeld kann zurückgefordert werden. Es belohnt auch die zukünftige Betriebstreue. Grundlage hier kann der Vertrag, ein Tarifvertrag, die betriebliche Übung und auch eine mündliche

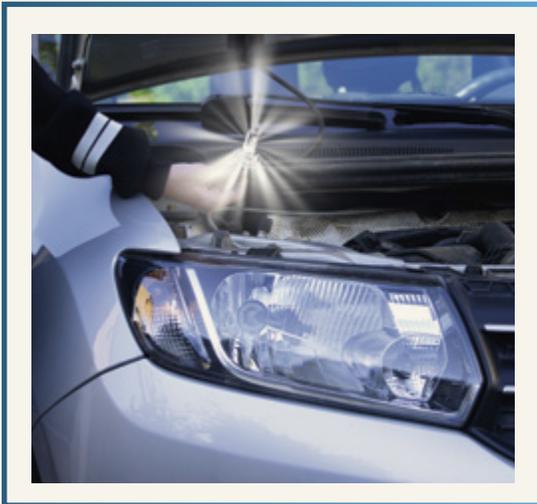
Vereinbarung mit dem Arbeitgeber sein. Das Bundesarbeitsgericht hat hierfür relativ konkrete Maßstäbe gesetzt. Bis zu 100 Euro können nicht zurückgefordert werden. Liegt das Weihnachtsgeld über 100 Euro aber unter einem vollen Monatsgehalt, kann der Arbeitgeber das Weihnachtsgeld dann zurückfordern, wenn der Arbeitnehmer vor dem 31. März den Betrieb verlässt. Bei einem höheren Weihnachtsgeld kann ein Rückzahlungszeitraum bis zum 30. Juni vereinbart werden.

Rund um das 13. Monatsgehalt aber vor allem rund um das Weihnachtsgeld gibt es eine umfangreiche Rechtsprechung. Diese zu kennen, ist Aufgabe Ihres Beraters. Holen Sie sich im Zweifelsfall eine entsprechende Expertise ein.

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:

LICHT IM DUNKELN!

Dunkel und nass, der Winter ist da! Aber gehen noch alle Lichter am Auto, Roller oder Anhänger? Denn es gilt die Regel „Licht-Fahrer sind sichtbar“. Machen Sie Ihre Kunden auf diesen wichtigen Sicherheitsaspekt aufmerksam und stocken Sie rechtzeitig Ihr Sortiment auf.



TIPP 2:

KÜHLERFROSTSCHUTZ GEFÄLLIG?

Im Sommer kippt der ein oder andere sein Kühlmittel doch mal mit Wasser nach. Dies führt dazu, dass der Frostschutz im Kühler so weit verdünnt wird, dass kein ausreichender Frostschutz mehr vorhanden ist. Wenn die Leitungen erstmal kaputt sind, hilft nur noch die Werkstatt. Lieber vorbeugen!

Bieten Sie Ihren Kunden Ihr Frostschutz-Sortiment an.

Nachschub gibt es im eft Onlineshop!

EIN MEILENSTEIN DER DIGITALEN KOMMUNIKATION

Der **vollflächig grafische LED-Preismast** der KDH Werbetechnik GmbH bietet höchste Flexibilität und Kreativität für die Darstellung aktueller und zukünftiger Produkte und Dienstleistungen.

EnergyHub

E5 **BENZIN**
1,72^{9/L}

B7 **DIESEL**
1,76^{9/L}

E-FUEL
1,18^{9/L}

H2O
13,85 /Kg

Freie Ladeplätze
- 9 -

Eine Tasse Seelenwärmer
HEUTE NUR 2€

EnergyHub

Einfach Ultraschnell Laden

80%

- ✓ 80% in 15 min
- ✓ bis zu 300 kW
- ✓ Gratis Kaffee

Freie Ladeplätze
- 12 -

Blitzangebot: Winter-Glanz Autowäsche
12,95€



Erfahren Sie mehr: >





Zwei Fliegen mit einer Klappe

Vor drei Wochen nutzte eft-Vertriebsleiter Harald Wilhelm den letzten Round Table des Jahres in Gießen bei der Firma Roth Energie, um den TANKSTOP-Rätsel-Gewinner Florian Spies, bei Roth seit zwei Jahren für die Koordination der Tankstellen verantwortlich, mit einem Bluetooth-Lautsprecher zu beglücken. Der zweifache Vater und leidenschaftliche Fan des Ballspielvereins Borussia Dortmund, dessen Klub sich zum Zeitpunkt der Übergabe in einem Formtief befand, freute sich umso mehr über sein eigenes Erfolgserlebnis. Roth Energie ist ein bedeutender Mineralölhändler mit 600 Mitarbeitern in der Mitte Deutschlands, zu dem 42 Tankstellen in sieben verschiedenen Bundesländern gehören, Heizöl, Gas, Schmierstoffe, Strom und Sanitär sind weitere Segmente im Firmenportfolio und auch einen Interviewer-Podcast, den „Energieberater“ gibt es regelmäßig bei Roth. So war es am Ende des Tages eine mehr als gelungene Veranstaltung in Gießen mit einem freudigen Gewinner.

Christ
WASH SYSTEMS

EVO STAR | ERLEBEN SIE DIE
WASCHSTRASSE DER ZUKUNFT



Onlineshop

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



Regenhose unisex

RUBRIK: BERUFSKLEIDUNG |
BERUFSKLEIDUNG STANDARD

Maße: S-3XL

Art.-Nr.: 899000R05003

Preis: € 34,95



Scheibenenteiser

RUBRIK: FAHRZEUGZUBEHÖR | FROSTSCHUTZ

Maße: VE: 12x 0,5 Liter

Art.-Nr.: 385071

Preis: ab € 16,56

Aktion im November & Dezember 2023



bft Druckerrolle Thermopapier

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Format: 153 mm x 105 mm | 100 Stück pro VE

Art.-Nr.: 10121

Preis: € 19,95

Aktion: 5% Rabatt

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

Ankündigung für Januar & Februar 2024



Saisonplakat Frühjahr

RUBRIK: WERBUNG | PLAKATE

Format: A0 | A00

Art.-Nr.: 10597

Preis: ab € 23,90



bft Fahnen komplett

RUBRIK: TANKFLÄCHE & FORECOURT |
FAHNEN & MASTEN

Art.-Nr.: 10001

Preis: ab € 32,90

Aktion: 5 + 1 (Sortenrein)

Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht.

Lösen Sie das Bilderrätsel und gewinnen Sie unseren attraktiven Preis.



Dieses Gefährt sorgt im Winter zwar für freie Straßen, allerdings auch für verschmutzte Fahrzeuge – Sonax hat hierfür die richtigen Produkte.

5 14 11



Contax berät und klärt auf: Laut diesem Buch ist die Verfahrensdokumentation für Tankstellen in Deutschland vorgeschrieben.

A H
8 4



Bei Caravan Rent Me dreht sich alles um diese Objekte.

M
13 2



„Wieder eine Motto Tankstelle von Grünwald“, der Verein dieser Stadt steht im Fokus.

M
10 6

Einsendelösungswort

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

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

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

Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen mit vollständiger postalischer Adresse und Telefonnummer.
Einsendeschluss ist der 16.01.2024



Die MMV hilft bei der Finanzierung, um dieses wichtige Element "grün" beziehen zu können.

N

9 7



Diesen leckeren Snack präsentiert Aryzta als drittes Produkt.

12

1

3

Unser aktueller Gewinn



© Pressefotos www.delonghigroup-newsroom.de

DELONGHI DEDICA IN METALLIC

Die De'Longhi EC 685.M ist eine schicke Siebträger-Kaffeemaschine mit der verschiedene leckere Kaffeespezialitäten gezaubert werden können, zum Beispiel Espresso und Kaffee außerdem kann mit dem praktischen Aufschäumer auch Latte Macchiato, Caffè Latte, Flat White, Lungo, Cappuccino, Tee oder heiße Milch schnell selbst zubereitet werden. Die Siebträger-Maschine lässt sich über drei Tasten bedienen.

Produktbild ist beispielhaft, die Maschine hat einen anderen Farbton: metallic.

WAS SIE JETZT NOCH TUN MÜSSEN?

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

TEILNAHMEBEDINGUNGEN FÜR DAS GEWINNSPIEL

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

Das Lösungswort des letzten
Rätsels lautet:

MOTORENOELE

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. Ein Anspruch auf Abdruck besteht nicht.

Termine
Messen
Konferenzen
Kongresse
Events

ES LIEGEN NOCH KEINE AKTUELLEN
TERMINE FÜR DAS JAHR 2024 VOR!

IMPRESSUM

JAHRGANG 11

HERAUSGEBER UND VERLAG

EINKAUFSGESELLSCHAFT
FREIER TANKSTELLEN MBH
IPPENDORFER ALLEE 1D
53127 BONN

TEL. 0228 - 910 29 0
FAX 0228 - 910 29 29
MARKETING@EFT-SERVICE.DE

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



CHEFREDAKTION

BERND SCHEIPERPETER
MARKETING@EFT-SERVICE.DE

REDAKTION, PROJEKTLEITUNG UND ANZEIGENLEITUNG

MAYA FELDMANN
MARKETING@EFT-SERVICE.DE

LAYOUT UND SATZ

KOPFSTROM GMBH, BONN
WWW.KOPFSTROM.DE

DRUCK

BONIFATIUS, PADERBORN
WWW.BONIFATIUS.DE

ANZEIGENPREISLISTE

PREISLISTE I / MEDIADATEN 2023

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.

A decorative arrangement of white-painted pine branches with clusters of bright red berries, positioned in the upper right and middle right areas of the page.

*Frohe Weihnachten
und einen guten
Rutsch!*

Ihr Team der





**Produkte
hier
im Shop!**

**Ich freu
mich auf den
Winter!**

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

frei und fair – Ihre freie Tankstelle