

TS

TANKSTOP – das EFT-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 04-2026 | Jahrgang 14 | kostenfrei | ZKZ 83988

Künstliche Intelligenz

Bernd Fiehöfer

Dual Self-Checkout

Scheidt & Bachmann

Erfolgreicher Auftakt

The German eMobility Hub



WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ

Turbo für Ihren Umsatz mit Castrol EDGE



Data Engineering für ultimative Leistung.

Dank jahrelanger technischer Innovationen und der Erfassung von Milliarden von Datensätzen hat Castrol konkrete Faktoren ermitteln können, bei denen Motorenöl die Leistung eines Fahrzeugs beeinflusst. Es hat sich gezeigt, dass Castrol EDGE bei diesen 7 entscheidenden Faktoren* für ultimative Leistung sorgt: **Motorleistung, Ausdauer, Hochtemperaturverhalten, Druckbeständigkeit, Verschleißfestigkeit, Sauberkeit und Kraftstoffeffizienz.**

Die Castrol EDGE Motorenöle sowie alle weiteren Produkte aus unserem Castrol Tankstellen-Sortiment können Sie über unseren Vertriebspartner Tollkühn Shoppartner GmbH bestellen:



0421 - 56 55 50



Zentrale@tollkuehn.de



*Innerhalb des Castrol Motorenölportfolios zeigt nur Castrol EDGE eine ultimative Leistung, indem es Grenzwerte von Industriespezifikationen übertrifft und entweder verschiedene OEM-Spezifikationen für Formulierungen erfüllt oder indem seine Formulierung gemeinsam mit einem OEM im Hinblick auf sieben entscheidende Faktoren entwickelt wurde: Druck, Leistung, Ausdauer, Kraftstoffeffizienz, Hochtemperaturleistung, Sauberkeit und Verschleiß (über 80 % der Castrol EDGE Produkte basierend auf dem globalen Portfolioabsatz 2024).

www.castrol.de





Belegte Brötchen gegen das Sommerloch

Neulich hatte ich Handwerker im Haus, genauer gesagt mussten einige Malerarbeiten im und am Haus verrichtet werden. Und als ich eines späten Nachmittages mit dem Chef zusammen den Stand der Dinge erörterte und wir uns nach einigem Hin und Her schon in den Abend verabschieden wollten, kam noch - und das eher belanglos - von ihm: „Sie haben doch mit Tankstellen zu tun. Ich verstehe nicht, warum Bäckereien und eben Tankstellen keine belegten Brötchen mit Marmelade anbieten“. RUMMS! Ich dann aber ganz schnell: Ja weil es keine Nachfrage gibt. Er aber meinte, dass bestimmt an die 80 Prozent der im Malerbereich tätigen Handwerker „einen süßen Zahn hätten“ und sich Marmeladen- oder Honigaufstrich wünschen würden. Da bin ich jetzt inklusive der ersten zaghaften Vorwasch- und Abledertätigkeiten wohl schon weit über 50 Jahre mit der Tankstellenbranche verbundenen und dann bereitet mir diese leichte Ratlosigkeit doch einige unruhige Nächte.

Also, wer von Ihnen, liebe Tankstellenbetreiberinnen und Tankstellenbetreiber eine Antwort auf diese scheinbar nebensächliche Frage hat, möge gerne kurz an die TANKSTOP-Redaktion schreiben. Ansonsten ist dies vielleicht eine weitere und kleine Möglichkeit, sich vom Wettbewerb abzuheben. Ich jedenfalls werde in den

nächsten Monaten mit Argusaugen in die Backauslagen der freien Tankstellen schauen.

Wie der Mittelstand aktuelle und praxisnahe KI-Strategien umsetzen kann, hat die diesjährige Wirtschaftswoche-Konferenz im Hause der Handelsblatt Group in Düsseldorf gezeigt. TANKSTOP-Redakteur Bernd Fiehöfer ist hingefahren und hat geballte Informationen, auch speziell für Tankstellenanwendungen, mitgebracht. Tankstellenbetreiber Karlheinz Schüßler, dessen Tankstelle Hartmann erst kürzlich zum dritten Mal Car Wash Profi- Gewinner in der Kategorie „Portalanlage“ geworden ist, gibt ergänzend praktische und leicht umsetzbare Tipps für den alltäglichen KI-Einsatz.

Kommen Sie mit diesem und noch mehr interessanten Themen rund um die Tankstelle weiterhin gut durch den Sommer - trotz Tankkrabattwegfalldiskussionen, Hitzewellen und schlechter deutscher Fußballleistungen.

Herzlichst, Ihr

Bernd Scheiperpeter



Inhalt



08 → Titelthema

Künstliche Intelligenz. Der TANKSTOP Redakteur Bernd Fiehöfer hat sich in dieses Thema eingearbeitet, zeigt wie große Unternehmen die KI einordnen und wie die KI vielleicht auch Ihnen im Tankstellenalltag nicht nur helfen, sondern auch Prozesse beschleunigen und optimieren kann.



32 → Scheidt & Bachmann

SIQMA Smooove setzt neue Maßstäbe im Energy Retail: Die Dual-Use-Self-Checkout-Lösung kombiniert klassischen Kassensbetrieb und Self-Checkout auf einer Plattform – ohne zusätzliche Hardware. Der erfolgreiche Pilotstart in Deutschland zeigt, wie Betreiber Effizienz steigern, Investitionen optimieren und ihre Standorte fit für die Mobilität von morgen machen.



34 → The German eMobility Hub

Erfolgreiche Premiere für den German eMobility Hub: Auf der Power2Drive Europe 2026 präsentierten sich erstmals amperio, BWTS, eta plus, HUTH, PWM, Scheidt & Bachmann und WEAT gemeinsam und zeigten integrierte Lösungen für die E-Mobilität. Der große Besucherzuspruch und zahlreiche Fachgespräche bestätigten das Konzept als starke Plattform für Vernetzung, Innovation und partnerschaftliche Zusammenarbeit.



38 → Selgros

Mehr als Großhandel: Selgros unterstützt Gewerbetreibenden mit einem umfassenden Sortiment, individueller Beratung und praxisnahen Lösungen für mehr Umsatz. Von Snack- und Getränkeautomaten über professionelle Shop-Konzepte bis hin zu leistungsstarken Eismaschinen erhalten Unternehmen alles aus einer Hand – für ein erfolgreiches Shopgeschäft.

AKTUELLES

- 06 → Alles auf einen Blick
- 07 → Rätselgewinnerin: Antonia Willer
- 08 → Titelthema: Künstliche Intelligenz im Mittelstand
- 42 → Rechtstipp
- 44 → Der informierte Tankwart
- 46 → Onlineshop
- 48 → Mitmachen lohnt sich! – Kurz mal nachgedacht
- 50 → Gewusst wann ...

SHOPNEWS

- 22 → **Lekkerland:** Mit Promotions und Preialternativen Kunden gewinnen
- 38 → **Selgros:** Ihr Großhändler für Tankstellenbetreiber
- 40 → **SONAX:** Sonax erreicht Meilenstein der Nachhaltigkeitsstrategie

INDUSTRIEPARTNER

- 26 → Leaderboard – die EFT-Empfehlungslieferanten
- 28 → **Kärcher:** Vom Verkaufsraum bis zur Waschhalle: Sauberkeit zählt
- 32 → **Scheidt & Bachmann:** SIQMA Smoove – Dual Use Self-Checkout als Treiber für Effizienz und Zukunftsfähigkeit im Energy Retail
- 36 → EFT / bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station
- 34 → **The German eMobility Hub:** Erfolgreicher Auftakt für den German eMobility Hub auf der Power2Drive Europe 2026

BILD COVER: ADOBESTOCK_924032300 - EMVATS

ANZEIGEN



**GESTALTEN SIE MIT UNS DIE
ZUKUNFT
IHRER TANKSTELLE.**

**FIRMENGRUPPE
BRÜCK**

Lassen Sie Ihr Unternehmensdesign von uns stilvoll in Szene setzen! Durch intelligenten Materialmix und modernste Beleuchtungstechnik ist die Wirkung weithin sichtbar – bei Tag und Nacht! Wir sind die Profis für: Preisanzeigen, Tankdach-Verblendungen, Werbemasten, Beschilderungen, Displays, Pylone, Transparente ...



Licht-Werbetechnik
Hermann Brück

ALLES AUF EINEN BLICK!

TANKSTOP ONLINE

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

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

Das aktuelle TANKSTOP-ePaper ist seit dem **17. August 2026** online:
www.eft-service.de/leistungen/tankstop-das-magazin



SAVE THE DATE

Der nächste TANKSTOP – das EFT-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am **20. Oktober 2026**.

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

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



IHRE KLEINANZEIGE

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

Sende Sie uns einfach folgende Daten zu:

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

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

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

BEILAGENHINWEIS

- + EDNA International GmbH
- + Cuula Technologies FlexCo
- + PETEC Verbindungstechnik GmbH



TEXT | BILD: BERND SCHEIPERPETER

Zum ersten Mal mitgemacht und sofort gewonnen: Antonia Willer aus dem schönen Hamburg wurde von der TANKSTOP - Glücksfee gezogen und darf sich nun über ein Tablet freuen, auf dem sie jetzt lesen, streamen, arbeiten, recherchieren und viele weitere Aktivitäten machen kann. „Genau so ein Teil hat uns noch gefehlt; wir haben zwar innerhalb der Familie schon zwei iPads, aber immer, wenn ich mal eins brauche, werden sie anderweitig genutzt. Ich freue mich wirklich riesig!“ Die gebürtige Lübeckerin ist Referentin der Geschäftsführung der OIL!-Tankstellen, dem mit über 200 Stationen quantitativ stärksten Mitglied des Bundesverbandes Freier Tankstellen und hat in ihrer 14-jährigen Tätigkeit schon so manchen Geschäftsführer unterstützen können - und das in drei verschiedenen Verwaltungsgebäuden. Beim Namen

„Willer“ denkt der geneigte Branchenkenner unweigerlich an die Tankstellenkette aus Kiel. „Ja, das stimmt, mein Mann ist ein Cousin des Nachkommens von Firmengründer Anton Willer“ nimmt Antonia Willer den Faden auf und schmunzelt über den auch fast gleichen Vornamen. Beim Thema Hobby fallen ihr erst einmal nur zwei Schwerpunkte ein: Arbeit und Familie. Dann allerdings ergänzt sie noch: „Jedes Jahr geht es in den Hamburger Skiferien in den Schnee, diese Leidenschaft teile ich, seit ich in München studiert habe und für ein echtes Nordlicht darf natürlich auch das Segeln nicht fehlen, vorzugsweise in der Eckernförder Bucht oder um Kiel herum. Aber nicht zur Kieler Woche, da ist es uns zu voll.“ Und mit einem zusätzlichen Tablet wird es jetzt auch auf einem Segeltörn nicht langweilig.



Künstliche Intelligenz im Mittelstand **Der Mensch bestimmt KI, nicht umgekehrt**

TEXT | BILD: BERND FIEHÖFER | ADOBE, KI



Kein Mensch tut was ohne Grund. Jedoch brauchen gute unternehmerische Entscheidungen gute Gründe. Dafür sind meist sowohl theoretisches Wissen und praktische Kenntnisse als auch Erfahrungen notwendig. Wer sie besitzt, nutzt sie. Wer nicht oder nur unzureichend, beauftragt Unternehmen, die das (besser) können. Anlässlich der Wirtschaftswoche-Mittelstandskonferenz Mitte Mai 2026 im Hause der Handelsblatt Group in Düsseldorf diskutierten KI-Könnner für den Mittelstand über den aktuellen Stand der Dinge, berichteten praxisnah über mögliche Umsetzungsstrategien, gaben treffsichere Tipps für mittelständische Unternehmer, die sich mit der Nutzung „Künstlicher Intelligenz“ für die zukünftige geschäftliche Entwicklung gut gerüstet aufstellen und sie gekonnt einsetzen wollen.

„67 Prozent der DACH-Mittelständler haben Angst, bei KI den Anschluss zu verlieren“, sagt Jürgen Friedrich, Head of Industrial Transformation & Adaptive Industrial Systems, DXC Technologie mit Blick auf den DXC Digital Future Monitor 2026. Dabei steht fest, dass mittelständische Unternehmen mit dem Einsatz von KI besser werden, weil sie beispielsweise schneller entscheiden und erhaltenes Wissen aus den Köpfen einzelner Personen in Organisation und Abläufe bringen. Dennoch setzt nur 54 Prozent des DACH-Mittelstands KI in Pilotprojekten ein. Meist fehlt es an Ausführungsschritten, einem sogenannten Operating Model, die von der Führung eines mittelständischen Unternehmens zu erbringen sind. Die erste zu beantwortende Frage muss – das ist ganz offensichtlich – die nach der technischen Machbarkeit sein. Die zweite nach Compliance... Werden gesetzliche Vorgaben von AI Act bis Arbeitsrecht erfüllt? Denn das Bewegungsfeld der Möglichkeiten ist sowohl durch das Gesetz als auch durch das Budget begrenzt. Diese Situation unter dem Blickwinkel wachsender technischer Machbarkeit gibt den Raum der Möglichkeiten im stimmigen Kontext. Meist – auch dies ist ganz offensichtlich – scheitert KI im Mittelstand nicht an Technologie, sondern an Entscheidungen im Unternehmen. Auf diesen Zusammenhang machen Prof. Dr. Maximilian Kienner und Wiebke Apitzsch vom Institute for ETHICS Technology aufmerksam. Ihren vorgeschlagenen Weg überschreiben sie mit **TRACE** und fragen zu Recht dabei: **T**ransparenz: Ist sie gegeben? **R**ationalität: Geht es um Beziehung oder Effizienz? **A**utonomie: Kann der Kunde die KI-Nutzung ablehnen? **C**hefsache: Können Sie die Verantwortung für Fehler tragen? **E**chtheit: Passt es zu ihren Werten?

UNSICHTBARE GESCHWINDIGKEITEN

Die Realität zeigt das Notwendige. Allein 900 Millionen Menschen nutzen ChatGPT wöchentlich! Damit ist dieses Nutzerverhalten schneller gewachsen als jede andere Technologie der Geschichte! Dabei unberücksichtigt sind Gemini, Claude, Perplexity und Copilot. Sie kommen noch hinzu. ChatGPT-Nutzer sind vor allem in zwei Kategorien aktiv: „Practical Guidance“ – Wie mache ich?, Welcher Anbieter? und „Writing“ – verfassen von Texten, schreiben von Zusammenhängen, Reports erstellen.

DAS SCHIER UNENDLICHE

Dr. Olivier Blanchard – findAIble.de – formuliert die folgende These: „KI ist kein Google. Sie ist eine algorithmische Vorinstanz. Sie reformuliert. Sie kuratiert. Und erst dann empfiehlt sie.“ Er sagt zudem über die eigene Methodik, dass „wir wissen, was KI über



Unternehmen sagen.“ Vor allen Dingen – und dies gilt sowohl für den Mittelstand, für Handel und Dienstleister als auch im B2B – sind folgende fünf Dinge zu beachten: Erstens: Die KI fragt nicht ihre Frage, sie erzeugt acht bis zwölf eigene Suchanfragen für jedes Anliegen. Zweitens: Was eine KI empfiehlt, weiß die andere nicht. Drittens: Daten allein reichen nicht, Kontext entscheidet. 90 Prozent strukturierte Produktdaten, hinzu sechs Prozent Sichtbarkeit belegen: KI bewertet erklärten Zusammenhang und nicht nur technische Attribute. Viertens: Brand-Visibility und Topic-Authority sind keineswegs deckungsgleich. Der Grund: Selbst eine starke Marke wird bei Sachthemen kaum zitiert, wenn Inhalte nicht zitierfähig strukturiert sind. Die Reichweite garanti-

ert keine Source-Mentions. Fünftes: KI-Sichtbarkeit ist kein Zustand, sondern ein Prozess. Bis zu 63 Prozent neue Quellen pro Monat. Dies bedeutet: Wer heute zitiert wird, kann morgen draußen sein. Kontinuierliches Monitoring schlägt immer einmalige Optimierung. Daraus folgt: Wo steht ihr Unternehmen im Wettbewerb der Auffindbarkeit? Analyse-Tools dienen dem Messen. Demgegenüber stehen optimierende Plattformen. Letztere liefern konkrete Maßnahmen, schematische Vorschläge und Hebel für den Content – Fineso, findAible [Optimierungs-Modul].

KI VIA APP

Hoch interessant im gerade vermutlich oberflächlich beschriebenen Kontext stehen technologische Ansätze, die auf einer Plattform funktionieren. Die Rede ist von Apps, die KI-Assistenten-Systeme, Web-Technologien und Aufgaben im viel zitierten Hintergrund nutzen und ausführen. Diese sogenannte App-less Systeme verarbeiten Informationen und KI-gestützter Interaktionen auf ein und derselben Benutzeroberfläche. Dies scheint eine weitere applikative Stufe, um allen Nutzern die Arbeit erheblich zu erleichtern und zu beschleunigen sowie die Bildschirmzeit – ganz egal welches Endgerät – zu verkürzen.

Mehr als treffsicher sagt Björn Groenewold, Geschäftsführer Groenewold IT Solution: „Mobile First ist kein Trend mehr – es ist die Grundvoraussetzung für jede digitale Strategie im Mittelstand.“ Im Zuge dessen sagt Modood Alvi, Chief Development Architect, Office of the CTO, SAP SE: „In der Praxis entscheidet nicht das Modell, sondern das Gerüst.“ Er spricht über neue Meilensteine in 2026 und nennt beispielsweise CURSOR – einem Agenten, um neue Software zu entwickeln und ANTHROP C, einem Agenten der Codebasis liest, Dateien bearbeitet und Befehle ausführt, etwa in der App und im Browser. Ausführliche Informationen sind beim SAP Architecture Center zu erhalten: www.architecture.learning.sap.com

OHNE DAS SPIEL DER GROSSEN

Unter der Überschrift „Smarter statt größer“ geht es um den erfolgreichen Einsatz von GenAI im Mittelstand. Christoph Deutschmann, Head of GenAI bei cosnova, weiß, dass die Großen – etwa die Partnerschaft von L'Oréal und IBM ein anderes Spiel spielen. Deswegen sagt er mit Blick auf den Mittelstand: „Wir können den Wettbewerb nicht über Budgets gewinnen. Wir müssen smarter sein“ und meint damit, „anders entscheiden.“ Eine schnelle und dezentrale Entscheidung, eine Entscheidung, die früher getroffen wird und eine Entscheidung, die den Fokus vorgibt. Unter diesen Voraussetzungen entsteht ein sogenanntes Operating Model: „Dezentral handeln, zentral absichern.“ Das bedeutet, dezentral explorieren und umsetzen, klare Schutzmechanismen für KI-Systeme – was dürfen KI-Systeme und was nicht – sowie Orientierung und eine stufenförmige Steuerung. Dahinter verbirgt sich folgendes:

- I. Dezentrale Forschung & Umsetzung: Teams entscheiden selbst, wo AI echten Mehrwert bringt in Einheit von Forschung und Umsetzung bei minimaler zentraler Abhängigkeit
- II. Klare Grenzen & Orientierung: klare Kriterien, Verständnis für Stärken und Grenzen von AI, Bewusstsein für Risiken und Vorteile

III. Stufenweise Steuerung: kleine, direkt umsetzbare Fälle, mittlere sowie kritische und große Fälle

Deutschmann schlussfolgert daraus, „neue Rollenprofile für Mitarbeiter und Führungskräfte, gemeinsame Entwicklung von KI statt bloßer Nutzung von Tools, neue Prozesse und Arbeitsweisen und Weiterbildung als Dauerzustand.“ Konkret bedeutet dies beispielsweise, Social Media Texte automatisch zu erstellen, um redaktionell größer zu vervielfachen. Deutschmann empfiehlt mit dem Hinweis darauf, dass KI kein Technologieproblem, sondern ein Entscheidungsproblem ist schließlich: „Fokussiert eure begrenzten Ressourcen, entscheidet schneller als andere, bringt KI dorthin, wo das Business entsteht.“

KI -TRANSPARENZ PRAKTISCH

KI schafft Transparenz für Performance. „Die Herausforderung ist nicht, neue Daten zu sammeln, da sie sie schon haben,“ weiß Dirk Kühn, REWE Group und Constantin Wehmschulte, mpmX GmbH, einem Unternehmen, das sich um KI-gesteuerte Transparenz, Geschwindigkeit und Transformation von Daten bemüht. „Sie müssen

sogenannte Deep Dives. Julia Piskurek, Senior Expert Innovation & KI/AI Strategy & Digital Transformation bei CARGLASS schildert, wie Carla – eine KI-gestützte Telefonistin – arbeitet. Sie beantwortet im treffsicheren Zusammenhang Kundenanfragen, erkennt Intent, qualifiziert Informationen, automatisiert und übergibt intelligent. Sie sagt: „Carla automatisiert nicht einfach Gespräche. Carla schafft Raum für die Gespräche, die menschlich bleiben sollen.“ Sie rät aus der Entwicklungsphase anderen Unternehmen, nicht mit der Technologie, sondern dem Problem zu beginnen. Sie empfiehlt darüber hinaus, aus eigener Erfahrung Befähigung in der Breite aufzubauen und Skalierung als Prinzip von Anfang an zu handhaben.

Ein weiteres, durchaus gelungenes Beispiel für die Nutzung von KI stellte Petra Sackmann, Geschäftsführerin der DKB Service GmbH unter der Überschrift „Vom Effizienz-Pilot zum integrierten Werkzeug“ vor. Sie sagt: „Eine flexible Struktur ist wertvoller als das beste Modell“ und weiß, dass KI inzwischen nicht nur Routinefälle übernimmt, sondern ebenso in komplexen Fällen unterstützt. Sie überrascht im Großen und Ganzen mit

folgenden Resultaten: zwei Drittel haben wenig bis keine Erfahrung mit KI, 70 Prozent finden ihre Arbeitsergebnisse jedoch besser mit KI und über 80 Prozent werden das Tool weiter-

„KI skaliert nicht durch mehr Projekte, sondern durch mehr Menschen, die sie sinnvoll einsetzen können.“

JULIA PISKUREK, CARGLASS

aus Rohdaten ein Bild davon machen, wie Prozesse tatsächlich laufen.“ Das Ergebnis ist ein digitaler Zwilling der Prozesse aus den vorhandenen Daten... Aufträge, Rechnungen, Lieferungen, Zahlungen beispielsweise.

Das Unternehmen CARGLASS skalierte mit Blick auf die KI vier Bausteine. Erstens: Befähigung – Menschen müssen KI verstehen und nutzen können. Zweitens: Multiplikatoren – Menschen, die das Thema in die Organisation tragen. Drittens: Use Cases – Wie kommen wir systematisch zu guten Use Cases? Viertens: Value Cases – Hier entstehen echte Wirkung und messbarer Nutzen. In jedem der vier Bausteine wurden daraus wirkende Faktoren entwickelt... beispielsweise KI-gestützte Newsletter und KI-gestützte Community, ein KI Ambassador Programm in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer IAIS, fachbereichsspezifische Workshops und

hin nutzen. Ihre Schlussfolgerung: „KI ist ein Orchester für Effizienz, Qualität und Wachstum.“

KI -ERFAHRENER MITTELSTÄNDLER

Friedemann Wecker, Geschäftsführer & Gesellschafter von Bauck Mühle in der Lüneburger Heide, schildert nicht nur seine KI-Erfahrungen, sondern bringt das Wesentliche dabei auf den viel zitierten Punkt in sieben sogenannten Learnings:

1. Kein anfangen – groß denken: Punktuelle Anwendungen sind legitim, aber das horizontale Bild im Blick behalten.
2. Haltung vor Anwendung – Erst klären, wofür ihr steht. Dann die KI suchen, die das unterstützt.
3. Richtlinie = Vertrauensinfrastruktur – individuell, wertgeleitet, kein kopierbares Dokument.

4. KI als Prozessmitgestalter – Fragt die KI, welches Format sie braucht. Fragt, welches Modell am besten passt.
5. Iterationen einplanen – Kein One-Shot bei Komplexität. Meta-Prompting hilft. Das ist der Prozess.
6. Ehrlich mit Zahlen – Prognosen als Prognosen kennzeichnen- Neue Fähigkeiten sind schwer messbar, aber real.
7. Der Mensch entscheidet – KI zeigt Optionen, macht Komplexität sichtbar. Die Verantwortung bleibt beim Menschen.

WIE DAS AN DER TANKSTELLE FUNKTIONIEREN KANN

Genau diese Verantwortung übernahm Karlheinz Schübler, Inhaber der Tankstelle Hartmann in Oberleichtersbach und verdrängte Altes und Herkömmliches. Er sagt dem KI-Tool, was er will und bekommt es in Sekundenschnelle. Beispiel Bilder oder witzige, aufmerksamkeitsstark inszenierte Zeichnungen. „Ich sagte dem Tool, es solle mir eine Karikatur mit dem Thema „Klimatisiertes Bistro, heiße Außentemperaturen, Tankstelle Hartmann“ liefern. Der Auftrag war sofort fertig. Denn er bekam in

Sekundenschnelle unten stehende Karikatur:

„KI ‚macht‘ mir Posts für Instagram auf die Schnelle, egal was – Kaffee, Kuchen, Speisekarte für unser Mittagsmenue – Portalwäsche oder Schüblers Schäumerei.“ Karlheinz Schübler sagt auch: Ich schreibe heute mit ChatGPT Briefe in Sekundenschnelle. Das Thema gebe ich in wenigen Stichpunkten vor. Im Handumdrehen erhalte ich das fertige Schriftstück.“

Die auf dem Tankfeld installierten Kameras sind inzwischen mit einem KI-Software-Tool versehen. Es zeigt nicht nur das Auto, sondern auch das parallel herausgestellte, gut lesbare Fahrzeugkennzeichen. Früher sah man nur das Fahrzeug, das Nummernschild musste händisch gezoomt werden.

„Wer nur misst, weiß was fehlt.
Wer optimiert, schließt die Lücke.“

DR. OLIVIER BLANCHARD, FINDALBLE



GUT ZU WISSEN

Zum Textfinale ein Praxistest mit folgender Frage an ChatGPT: Ich brauche einen Werbetext für ein Mineralölunternehmen mit der Frage für meine Tankstelle: Warum sollten die Tankkunden zu mir kommen? Das Ergebnis kommt in noch nicht einmal zwei Sekunden:

„WARUM SOLLTEN DIE TANKKUNDEN ZU MIR KOMMEN?“

Weil Tanken bei uns mehr ist als nur Kraftstoff.

Bei uns stehen Sie als Kunde im Mittelpunkt. Wir bieten hochwertige Kraftstoffe zu fairen Preisen, einen schnellen und freundlichen Service sowie eine angenehme Atmosphäre, in der Sie sich willkommen fühlen.

Ob auf dem Weg zur Arbeit, während einer langen Reise oder einfach zwischendurch – bei uns profitieren Sie von kurzen Wartezeiten, einem sauberen und gepflegten Tankstellenbereich sowie einem Sortiment, das keine Wünsche offenlässt. Von Snacks und Getränken bis hin zu praktischen Artikeln für unterwegs finden Sie alles an einem Ort.

Unsere Mitarbeiter sind kompetent, hilfsbereit und jederzeit für Sie da. Persönlicher Service, Zuverlässigkeit und Kundennähe sind für uns selbstverständlich.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- + hochwertige Kraftstoffe für optimale Leistung.
- + faire und wettbewerbsfähige Preise.
- + freundlicher, schneller und persönlicher Service.
- + saubere und moderne Tankstelle.
- + große Auswahl im Shop.
- + bequeme und unkomplizierte Abwicklung.

Kommen Sie vorbei und überzeugen Sie sich selbst.

Wir möchten, dass jeder Besuch bei uns angenehm, schnell und zuverlässig ist – damit Sie gerne wiederkommen.“



Das Unternehmen findAible hilft unter anderem mittelständischen Unternehmen, in KI-Suchen sichtbar zu werden und sagt: Alles in einem einfachen Tool... www.findaible.de. Für die KI-Sichtbarkeit – beispielsweise eines mittelständischen Mineralölunternehmens – bietet findAible einen kostenlosen GEO-Quick-Check an.

Kaum zu glauben.

cleVer
Kauf

SCHMECKT NACH RICHTIG VIEL!



Südseefeeling im Trinkpäckchen - Orange, Apfel, Ananas und Maracujasaft geben dir eine tropisch-fruchtige Geschmacksexplosion bei jedem Schluck.

Egal ob Kanaren oder Köln - unterwegs, daheim, auf Urlaub oder auf Arbeit.

Durstlöscher Tropical passt zu jedem Ort und jeder Situation

Tropischer Fruchtkick zum Trinken: hebt die Laune und den Geschmack!

Art.-Nr.	Barcode	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
656683		QuickVit Durstlöscher Tropical	12/0,50 L Pg.

Eine Marke von

 **Lekkerland**
the convenience company

ICH BRAUCHE EINE GRAFIK, UM NOCH MEHR KUNDEN AN MEINE TANKSTELLE ZU BEKOMMEN.

„Das kann ich. Hier ist ein Entwurf für eine aufmerksamkeitsstarke Werbegrafik für Ihre Tankstelle.“

Bildidee:

- + Moderne, helle Tankstelle bei Sonnenaufgang
- + Ein sauberes Auto wird gerade betankt
- + Ein freundlicher Mitarbeiter begrüßt lächelnde Kunden
- + Große Überschrift in kräftigen Farben:
„Tanken. Sparen. Freundlich bedient.“
- + Darunter:
„Qualitätskraftstoffe • Faire Preise • Schneller Service • Frischer Kaffee & Snacks“
- + Unten als Blickfang:
„Wir freuen uns auf Ihren Besuch!“
- + Farbgestaltung: Blau, Rot und Weiß (oder passend zu Ihrer Tankstellenmarke)
- + Stil: modern, hochwertig und einladend

Wenn Sie mir den **Namen Ihrer Tankstelle** und die **Marke** (z. B. Aral, Shell, HEM, Esso, TotalEnergies, AVIA oder eine freie Tankstelle) nennen, kann ich die Grafik auch passend dazu gestalten – inklusive Ihres Logos (sofern Sie die Nutzungsrechte dafür haben), Ihrer Farben und Ihrer konkreten Angebote wie Waschanlage, Bistro oder Treueprogramm.

Wenn Sie eine Grafik mit der Marke **bft** möchten, kann ich dabei helfen. Allerdings sollte ich kein offizielles **bft-Logo** oder geschützte Markenelemente nachbilden oder einfügen (KI-erstelltes Foto rechts).

Sie können stattdessen eine professionelle Werbegrafik erstellen lassen, die Platz für Ihr offizielles Logo lässt. Ein passender Prompt wäre:

Werbegrafik für eine moderne bft-Tankstelle: Eine saubere, moderne Tankstelle bei Sonnenaufgang mit mehreren zufriedenen Kunden, die tanken. Im Vordergrund ein freundlicher Mitarbeiter im Gespräch mit einem Kunden. Frische Farben in Blau, Weiß und Gelb, hochwertiger und realistischer Stil. Oben eine große Überschrift: **„Warum zu uns?“** Darunter: **„✓ Qualitätskraftstoffe • ✓ Freundlicher Service • ✓ Faire Preise • ✓ Frischer Kaffee & Snacks“**. Unten ein auffälliger Slogan: **„Wir freuen uns auf Ihren Besuch!“**. Rechts oben bleibt ein freier Bereich für das offizielle bft-Logo. Professionelles Werbeplakat im DIN-A1-Hochformat, modern, einladend und aufmerksamkeitsstark.

Wenn Sie möchten, kann ich den Text auch speziell auf Ihre Tankstelle zuschneiden, z. B. mit **Waschanlage, Bistro, Paketshop, AdBlue, LPG, E-Ladesäulen oder regionalen Angeboten**.



Künstliche Intelligenz an der Tankstelle: **Der neue Mitarbeiter, der niemals Pause macht**

VON KARLHEINZ SCHÜSSLER





„Künstliche Intelligenz? Das ist doch etwas für große Konzerne.“ Diesen Satz hört man in der Tankstellenbranche noch immer häufig. Tatsächlich sieht die Realität längst anders aus. KI ist heute für jeden Tankstellenbetreiber verfügbar – oft kostenlos, einfach per Smartphone oder Computer und ohne besondere Vorkenntnisse. Die spannende Frage lautet deshalb nicht mehr, ob Künstliche Intelligenz in Tankstellen Einzug hält, sondern wie sie sinnvoll eingesetzt werden kann.

DER GRÖSSTE ZEITFRESSER SITZT MEIST IM BÜRO

Der Alltag einer Tankstelle ist geprägt von unzähligen kleinen Aufgaben: Social-Media-Beiträge schreiben, Newsletter gestalten, Speisekarten ankündigen, Stellenanzeigen formulieren, E-Mails beantworten oder Arbeitsanweisungen erstellen. Jede einzelne Aufgabe kostet nur wenige Minuten – zusammen jedoch oft mehrere Stunden pro Woche. Genau hier kann KI zu einem echten Produktivitätsgewinn werden. Innerhalb weniger Sekunden erstellt sie professionelle Texte für Facebook, Instagram oder den WhatsApp-Kanal, formuliert Einladungen zu Aktionen, entwickelt Werbeslogans oder unterstützt bei Kundeninformationen.

Was früher häufig zwischen Tür und Angel erledigt wurde, erhält plötzlich eine professionelle Qualität.

KREATIVE WERBUNG OHNE WERBEAGENTUR

Besonders spannend wird es bei der Gestaltung von Werbematerialien. Moderne KI-Systeme können aus einer einfachen Idee aufmerksamkeitsstarke Illustrationen, saisonale Werbemotive oder humorvolle Karikaturen erstellen. Ob Grillfest, Erdbeeraktion, Herbstwochen, Weihnachtsangebote oder die Autowäsche nach dem Winter – innerhalb weniger Minuten entstehen individuelle Motive, die genau zur eigenen Tankstelle passen. Gerade kleinere Betriebe erhalten dadurch Möglichkeiten, die früher ausschließlich größeren Unternehmen mit eigener Marketingabteilung vorbehalten waren.

KI ALS ASSISTENT IM TÄGLICHEN BETRIEB

Auch hinter den Kulissen übernimmt KI viele Routineaufgaben. Sie hilft beim Erstellen von:

- + Dienst- und Arbeitsanweisungen
- + Schulungsunterlagen
- + Hygienekonzepten
- + Reklamationsschreiben
- + Stellenausschreibungen
- + Kundenbriefen
- + Protokollen
- + Checklisten



Karlheinz Schüßler

Die KI liefert dabei keine fertigen Entscheidungen, sondern professionelle Entwürfe, die individuell angepasst werden können.

MIT VERKAUFSDATEN BESSERE ENTSCHEIDUNGEN

TREFFEN

Viele Tankstellen verfügen über umfangreiche Kassendaten – nutzen diese aber nur eingeschränkt. KI kann helfen, diese Daten auszuwerten und Fragen zu beantworten wie:

- + Welche Artikel entwickeln sich besonders positiv?
- + Welche Produkte werden häufig gemeinsam gekauft?
- + Welche Aktionen haben tatsächlich Umsatz gebracht?
- + Zu welchen Tageszeiten entstehen Verkaufsspitzen?
- + Welche Sortimente sollten erweitert oder reduziert werden?

Aus Zahlen werden so konkrete Handlungsempfehlungen.

DER MENSCH BLEIBT DER WICHTIGSTE ERFOLGSFAKTOR

Bei aller Begeisterung sollte eines nicht vergessen werden: KI ersetzt weder Erfahrung noch Persönlichkeit. Der freundliche Empfang an der Kasse, das Gespräch mit Stammkunden oder das Gespür für regionale Besonderheiten können durch keine Software ersetzt

werden. Gerade diese persönliche Nähe macht viele mittelständische Tankstellen erfolgreich. KI übernimmt Routineaufgaben – mehr Zeit bleibt dadurch für den Kunden.

KLEIN ANFANGEN – SCHNELL PROFITIEREN

Der Einstieg muss weder teuer noch kompliziert sein. Schon wenige Minuten täglicher Nutzung reichen aus, um erste Erfahrungen zu sammeln. Wer regelmäßig Fragen an eine KI stellt, Texte formulieren lässt oder Ideen für Marketingaktionen entwickelt, wird schnell feststellen, wie groß die Zeitersparnis tatsächlich ist. Die größte Hürde ist deshalb häufig nicht die Technik – sondern einfach der erste Schritt.

FAZIT:

Künstliche Intelligenz ist kein Zukunftsprojekt mehr. Sie entwickelt sich zunehmend zu einem ganz normalen Arbeitswerkzeug – ähnlich wie E-Mail oder Textverarbeitung. Tankstellenbetreiber, die KI gezielt einsetzen, gewinnen Zeit, steigern die Qualität ihrer Kommunikation und können sich stärker auf das konzentrieren, was ihren Betrieb ausmacht: persönliche Beratung, guter Service und zufriedene Kunden. Vielleicht ist KI deshalb gar nicht der Ersatz für Mitarbeitende – sondern der effizienteste Assistent, den eine Tankstelle jemals hatte.

ANZEIGEN

MOBILE PAYMENT MIT WEAT

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

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

... oder klassisches Mobile Payment mit 21 Apps am WEAT-MPH



WEAT

DER SPEZIALIST IM BARGELDLOSEN ZAHLUNGSVERKEHR

NEU:
ZAHLEN PER
QR-CODE



WEAT Electronic Datenservice GmbH
www.weat.de | anfrage@weat.de | Tel.: +49 211 9057-100



LAVAZZA TORINO, ITALIA, 1895		
CAFFÈ CREMA	normal	größer
ESPRESSO	€ 2,20	€ 2,50
CAPPUCCINO*	€ 2,20	€ 2,50
CAFFÈ LATTE*	€ 2,20	€ 2,50
LATTE MACCHIATO*	€ 2,20	€ 2,50
CHOCOPRESSO***	€ 2,20	€ 2,50
CIOCOLATA**	€ 2,20	€ 2,50
TEE	€ 1,40	

HIER ZUM MITNEHMEN

Mit Promotions und Preisalternativen Kunden gewinnen

BILD | TEXT: LEKKERLAND SE



Der schnelle Kauf unterwegs bleibt gefragt – doch viele Kunden schauen genauer auf den Preis. Für Tankstellen-Shops wird es deshalb wichtiger, Angebote sichtbar zu machen und Kaufimpulse gezielt zu setzen. Lekkerland unterstützt Betreiber dabei mit aufmerksamkeitsstarken Promotions und klar erkennbaren Preisalternativen.

Mit den „Plus Tools“ bietet Lekkerland eine durchdachte Möglichkeit, Topseller aufmerksamkeitsstark im Shop zu platzieren.

Wer heute im Tankstellen-Shop einkauft, erwartet mehr als schnelle Verfügbarkeit. Snacks, Getränke und kleine Alltagskäufe sollen attraktiv präsentiert sein – und beim Preis überzeugen. Genau hier liegt für Betreiber eine Chance: Mit klaren Konzepten können sie Kunden gewinnen, binden und sich im Wettbewerb um den Unterwegskonsum stärker profilieren. „Zwei von drei Kunden wünschen sich mehr Promotions und Aktionen in Tankstellenshops“, sagt Wolfgang Cezane, bei Lekkerland verantwortlich für die Zusammenarbeit mit mittelständischen Mineralölgesellschaften und Einzelunternehmern.

Lekkerland setzt dafür auf Lösungen, die im Shop schnell ins Auge fallen: „Deal Boxen“ bündeln attraktive Promotions, „clever Kauf“ rückt preisattraktive Eigenmarken in den Fokus. So entstehen Orientierung, Kaufanreize und ein klares Signal an die Kunden: Dieser Shop bietet relevante Angebote für den Einkauf unterwegs.

Auch die „Deal Boxen“ wecken Kaufimpuls für Getränke und Snacks.

PROMOTIONS DURCH „DEAL BOXEN“ UND RABATTSYSTEME

Bei den „Deal Boxen“ stehen Topseller aus Getränken und Snacks im Mittelpunkt. Großzügig platziert, klar kommuniziert und mit einfachen Aktionsmechaniken wie „2 für Preis X“ oder „3 für Preis X“ versehen, sprechen sie vor allem Kunden an, die spontan zugreifen – und zugleich auf den Preis achten.

Damit die Aktionen ihre Wirkung entfalten, begleitet Lekkerland die Betreiber von der Planung bis zur Umsetzung. Im Mittelpunkt steht eine Shopgestaltung, die Verkaufsfläche effizient nutzt, Sortimente sichtbar macht und den Blick der Kunden gezielt auf relevante Produkte lenkt.

PREISALTERNATIVE ARTIKEL MIT „CLEVER KAUF“ HERVORHEBEN

Auch „clever Kauf“ setzt genau an diesem Punkt an. Dieser Kommunikationsansatz für den Point of Sale macht Lekkerland-Eigenmarken sichtbar – als impulsstarke Option zu Markenartikeln. Gerade wenn viele Verbraucher genauer kalkulieren, gewinnen preisattraktive und zugleich qualitativ überzeugende Produkte an Bedeutung. Prominente Platzierungen und wiedererkennbare Werbemittel sorgen dafür, dass diese Alternativen im Shop nicht übersehen werden.

PLUSTOOLS LENKEN DEN BLICK AUF TOP-PRODUKTE

Zusätzliche Kaufimpulse setzen die Lekkerland PlusTools. Sie bringen Bestseller aus Snacks, Getränken und Süßwaren genau dorthin, wo sie im Shop besonders wirksam sind – etwa in die Kassenzone oder an andere frequenzstarke Punkte.

Ob kompaktes Riegel-Display oder saisonal wechselndes Sortiment: Die Module sind auf die Anforderungen von Tankstellen-Shops zugeschnitten und lassen sich unkompliziert integrieren. Einfache Preismechanismen wie „2 für 1,50 €“ machen das Angebot zusätzlich greifbar.

Für die Betreiber bleibt der Aufwand überschaubar: Lekkerland liefert Aktionsware und Werbemittel regelmäßig direkt in den Shop. So entsteht eine Produktauswahl, die Trends aufgreift, Kunden anspricht und den Verkaufsalldag erleichtert.

AUFMERKSAMKEIT ERZEUGEN

Der Einsatz und das Zusammenspiel von Werbemitteln ist generell nicht zu unterschätzen. Beispiel Kaffee: Hier kann schon auf dem Forecourt die Lust geweckt werden. Das kann durch Werbung an der Zapfsäule geschehen oder durch andere sichtbare Hinweise vor dem Shop und

an der Außenfassade. Auch im Shop sollte das Kaffeeangebot durch entsprechendes Marketing auffällig präsentiert werden.

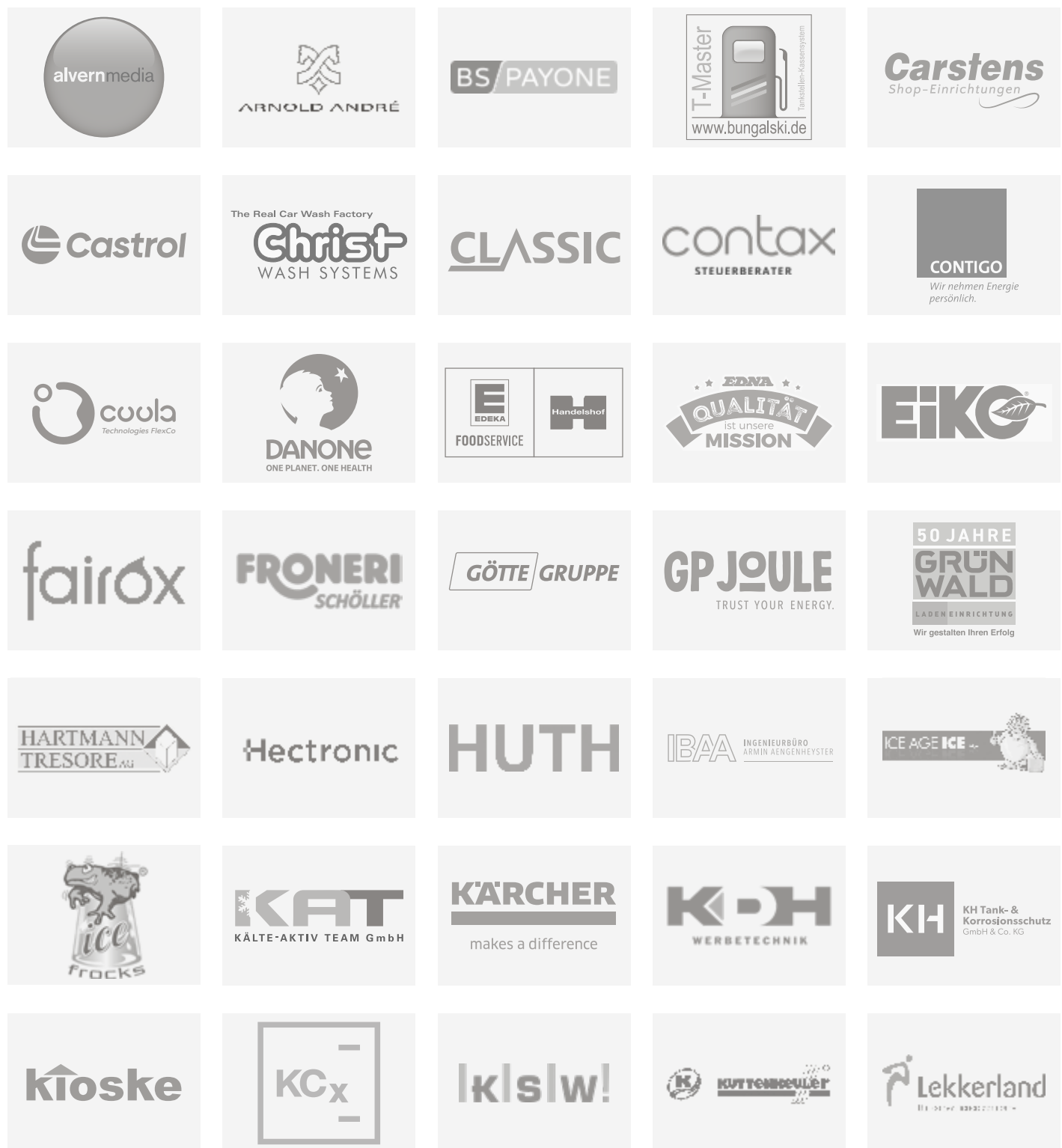
Am Ende zählt das Zusammenspiel: Aktionen und Promotions, Preialternativen, zusätzliche Platzierungen und Werbung machen das Angebot für Kunden sichtbarer und relevanter. „Die Kombination dieser verkaufsfördernden Konzepte kann Shops aus Verbrauchersicht deutlich nach vorne bringen“, sagt Wolfgang Cezane. „Zusammen mit starken Bistro-Konzepten sind sie wirksame Hebel, um im Wettbewerb um den mobilen Kunden zu punkten.“



„clever Kauf“ stellt preisattraktive Artikel visuell auffällig in Szene.



Die EFT-Empfehlungslieferanten – mehr dazu unter:



www.eft-service.de/partner



Vom Verkaufsraum bis zur Waschhalle: Sauberkeit zählt

Der richtige Gerätemix für die Tankstellenreinigung

TEXT | BILD: ALFRED KÄRCHER SE & CO. KG

Außenbereich, Verkaufsraum, Catering-Bereich, Sanitäranlage, Waschhalle – überall gilt es, für Sauberkeit zu sorgen. Wer allerdings in die richtige Technik investiert, ist schnell mit den erforderlichen Arbeiten fertig. So braucht es zwar immer noch einen „Frühjahrsputz“ bzw. eine Grundreinigung in regelmäßigen Abständen. Aber wer seine Anlage kontinuierlich sauber hält, hat deutlich weniger zu tun.

DER AUSSENBEREICH:

TIEFE FUGEN UND TANKSÄULENPODESTE.

Zigaretten, Taschentücher, Dosen, Flaschen – die losen Verschmutzungen im Außenbereich einer Tankstelle ergeben eine lange Liste. Mit einer Kehr- bzw. einer Kehrsaugmaschine wird man dieser Problematik schnell Herr, nur muss sich die Hauptkehrwalze manuell justieren lassen. Der Grund: Das häufig verlegte Verbundsteinpflaster hat tiefe, breite Fugen. Um sie von kleinteiligem Schmutz zu befreien, muss man die Hauptkehrwalze auf den tiefsten Punkt einstellen, an dem gereinigt werden soll.

Für feststehende Verschmutzungen empfiehlt sich der Einsatz eines Hochdruckreinigers in Kombination mit einem Flächenreiniger, der hartnäckigen Schmutz zuverlässig erfasst und spritzfrei arbeitet. Um die Tankstellenpodeste und deren Umfeld von den fettigen und öligen Kraftstoffrückständen zu befreien, sollte ein Heißwasser-Hochdruckreiniger verwendet werden. Dies wird meist zwei- bis dreimal im Jahr durchgeführt.

Kaugummis lassen sich ebenfalls mit dem Heißwasser-Hochdruckreiniger entfernen. Wer zügiger zum Ziel kommen möchte, kann mit einem speziell für die Kaugummientfernung entwickelten, mobilen Dampfgerät arbeiten. Es lässt sich dank Rucksack-

system einfach tragen, und die innovative Akku-Technologie ermöglicht unterbrechungsfreies Reinigen über mehrere Stunden hinweg. Dabei wird nicht nur Wasserdampf eingesetzt, sondern unterstützend ein rückstandslos abbaubares Reinigungsmittel.

Sorgt ein Tankstellenbetreiber auf diese Weise kontinu-

Feste Verschmutzungen lassen sich mit dem Flächenreiniger in Kombination mit einem Hochdruckreiniger gut entfernen.



ierlich für Sauberkeit im Außenbereich, hat er im Innenraum weniger Schmutz – und Aufwand.

DER VERKAUFSRAUM:

FEINSTEINZEUGFLIESEN, BRÖTCHENAUSLAGE UND JEDE MENGE GLAS.

Schmutzfangmatten helfen bereits im Eingang, die Räumlichkeiten sauberer zu halten. Sie erfassen bis zu drei Kilogramm Schmutz pro Quadratmeter und sollten daher täglich mehrmals gereinigt werden. Ein Nass-/Trocken-sauger ist im Herbst und Winter für diese Aufgabe sehr gut geeignet. Keinesfalls sollte ein Trockensauger eingesetzt werden, wenn die Matte nass ist, denn das Wasser zerstört die Druckluftturbine des Saugers.

Am Boden des Verkaufsraumes sind meist Feinsteinzeugfliesen

verlegt, denn sie sind in verschiedenen Farben, Strukturen und Optiken verfügbar, so dass sich Räumlichkeiten ansprechend gestalten lassen. Außerdem bieten sie eine hohe Trittsicherheit, was bei Publikumsverkehr wichtig ist. Der Nachteil dieser Fliesen ist, dass sie durch ihre Mikroporen-Struktur schnell vergrauen. Für die regelmäßige Unterhaltsreinigung sollte daher bei manuellem Arbeiten ein tensidfreies Reinigungsmittel in Kombination mit einem Breitwischgerät und einem Mikrofasertuch verwendet werden. Wer maschinell vorgehen möchte, sollte eine Scheuersaugmaschine mit Walzentechnik und Mikrofaserwalze einsetzen. Walzenmaschinen arbeiten mit gegenläufig rotierenden Walzen, sind also bewegungsneutral und damit einfach zu führen. Außerdem haben sie aufgrund der geringen Auflagefläche einen hohen Anpressdruck und durch die Form der Mikrofaserwalze eine entsprechende Tiefenwirkung. So wird für Strukturen und Fugen mühelos das gewünschte Arbeitsergebnis erzielt. Der Boden ist direkt danach trocken und begehrbar. Die Walzen reinigen sich zudem durch die hohe Umdrehungszahl selbst, so dass der Schmutz nicht darin haften bleibt.

Für das Absaugen und Abstauben der Regale und Auslageflächen lässt sich der bereits erwähnte Nass-/Trockensauger in Kombination mit einem Bürstenpinsel verwenden. Bei der Reinigung der Zubereitungsflächen im Catering-Bereich müssen die Hygienevorschriften für die Verarbeitung von Lebensmitteln beachtet werden.

Im Kampf gegen Fingerabdrücke und Verschmutzungen auf großen Glasflächen ist zu empfehlen, die Fenster einzuwaschen und mit einem Fenstersauger abzusaugen, der waagrecht und senkrecht eingesetzt werden kann. So lässt er sich auch für die Reinigung von Glastheken verwenden.

DIE SANITÄRANLAGE:

DIE NASE UND DER GESAMTEINDRUCK.

Kaum etwas ist wichtiger für den Wohlfühlfaktor als die Toiletten. Je nach Publikumsverkehr ist eine permanente Reinigung notwendig, um dem Entstehen hartnäckiger Verschmutzungen und damit unangenehmer Gerüche vorzubeugen.

Während Breitwischgeräte den Schmutz auf dem Boden eher verteilen, bieten Kompakt-Scheuersaugmaschinen die Möglichkeit, gründlicher sowie hygienischer zu arbeiten und die Schmutzflotte gleich wieder aufzunehmen. Ein Oberflächenreiniger mit einem angenehmen Duft für die Reinigung von Waschbecken und Wänden sorgt für einen guten Eindruck beim Kunden.

Eine Unterhaltsreinigung der Toiletten ist mehrmals täglich erforderlich und wird im Reinigungsplan dokumentiert. Für die Basisreinigung der WCs sollten saure Sanitärgrundreiniger verwendet werden, um Urin- und Kalkstein wirkungsvoll zu entfernen. Hinzu kommt der Einsatz von Mechanik, also einer Bürste, denn nur durch die Mechanik wird die Säure aktiv und löst den Schmutz.

DIE WASCHHALLE:

WÄNDE UND BÖDEN – MÖGLICHST VIER MAL IM JAHR.

Die Fliesen an den Wänden beispielsweise einer Portalwaschanlage müssen einiges an Verschmutzung über sich ergehen lassen. Je länger die Pausen zwischen den Grundreinigungen, desto höher ist der Aufwand. Zudem ist der saubere Gesamteindruck für Kunden wichtig.

Generell ist ein Hochdruckreiniger mit Schaumeinrichtung für die Wände das richtige Gerät. Zunächst wird



Eine Kehrmaschine beseitigt lose Verschmutzungen im Außenbereich der Tankstelle.

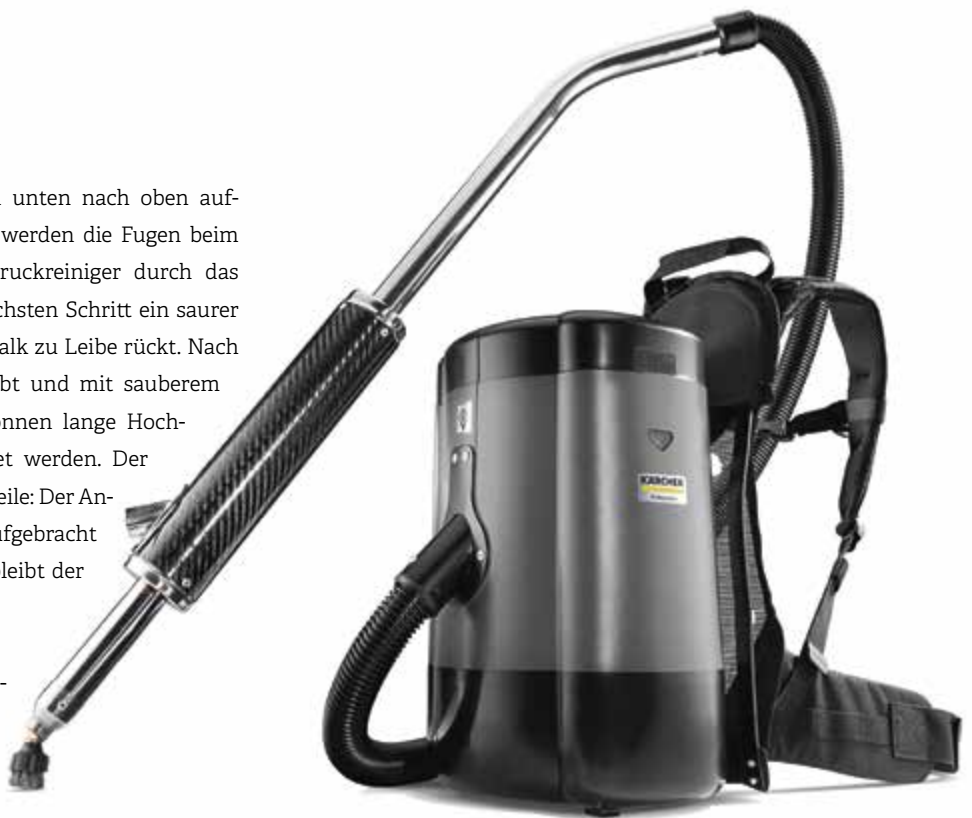
ein alkalisches Schaumreinigungsmittel von unten nach oben aufgetragen, das Fette und Öle löst. Außerdem werden die Fugen beim Schrubben und Abspülen mit dem Hochdruckreiniger durch das Wasser gesättigt und geschützt, bevor im nächsten Schritt ein saurer Schaumreiniger aufgebracht wird, der dem Kalk zu Leibe rückt. Nach der Einwirkzeit wird noch einmal geschrubbt und mit sauberem Wasser nachgespült. Je nach Raumhöhe können lange Hochdruckkanten mit Schrubb-Bürsten verwendet werden. Der Einsatz von Schaum hat im Übrigen zwei Vorteile: Der Anwender sieht, wo bereits Reinigungsmittel aufgebracht ist, und bei korrekter, sparsamer Dosierung bleibt der Schaum länger haften als flüssige Mittel.

Am Boden der Waschhalle sind oftmals rutschhemmende Fliesen (R11-R13) verlegt, um die Unfallgefahr zu minimieren (siehe Kasten: Unfälle vermeiden). Der Schmutz hat also die Möglichkeit, sich festzusetzen und ist besonders schwer zu entfernen. Mit einer Kompakt-Scheuersaugmaschine mit Doppelwalzensystem und harten, grünen Grittbürsten sowie einem sauren Grundreiniger lässt sich auch dieses Problem lösen. Es empfiehlt sich die Anwendung der Zweischrittmethode, das heißt, im ersten Schritt Grundreiniger auflegen, einwirken lassen und dabei kreuzweise bearbeiten. Im zweiten Schritt wird die Schmutzflotte abgesaugt und abschließend mit klarem Wasser gespült.

MIT DER RICHTIGEN TECHNIK... ... DEN GEWÜNSCHTEN EINDRUCK ERZIELEN.

Die Reinigungsaufgaben an einer Tankstelle sind sehr vielfältig und gleichzeitig bedeutend, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Wer aber seinen Maschinenpark richtig bestückt, kann effizient und gründlich für Sauberkeit sorgen – eine Investition, die viel Arbeitszeit einspart und sich somit schnell lohnt.

Tankstellen sind schon lange nicht mehr nur Orte, an denen man Kraftstoff kauft. Sie sind zu Begegnungsstätten geworden, zur Rettung in der Not, wenn Butter oder Milch fehlen. Damit sich Kunden dort wohl fühlen, sind Betreiber in puncto Reinigung an vielen Fronten gefordert: Außenbereich, Verkaufsraum, Catering-Bereich, Sanitäranlage, Waschhalle – überall gilt es, für Sauberkeit zu sorgen. Wer allerdings in die richtige Technik investiert, ist schnell mit den erforderlichen Arbeiten fertig. So braucht es zwar immer noch einen „Frühjahrsputz“ bzw. eine Grundreinigung in regelmäßigen Abständen. Aber wer seine Anlage kontinuierlich sauber hält, hat deutlich weniger zu tun.



Mobil und hochwirksam gegen Kaugummis – ein mobiles Dampfgerät mit Rucksacksystem und innovativer Akkutechnologie.



Für vielfältige Aufgaben im Innenraum eignet sich ein Nass-/Trockensauger sehr gut.



Kompakte Scheuersaugmaschinen sorgen für Sauberkeit im Verkaufsraum.



Um hartnäckige Verschmutzungen im Sanitärbereich vorzubeugen, empfiehlt sich eine regelmäßige Reinigung.

UNFÄLLE VERMEIDEN:

RUTSCHHEMMENDE FLIESEN UND HAFTREIBWERTE .

Fliesen, die in Arbeitsräumen, gewerblichen und öffentlichen Bereichen eingesetzt werden, müssen die vorgeschriebene Klasse der Rutschhemmung gemäß der Bewertungsgruppen R9 bis R13 nach DIN 51130 aufweisen. So sollen Unfälle vermieden werden. Um den Wert zu testen, steht und geht eine Prüferperson mit Schutzschuhen auf einer schiefen Ebene, auf die Öl aufgetragen wird. Je höher die R-Gruppe ist, desto größer ist der Neigungswinkel der zu testenden Fläche. Er reicht von >6°-10° bei einem geringen Haftreibwert (R9) bis zu >35° bei einem sehr hohen Haftreibwert (R13).

SIQMA Smoove –

Dual Use Self-Checkout als Treiber für Effizienz und Zukunftsfähigkeit im Energy Retail

TEXT | BILD: SCHEIDT & BACHMANN ENERGY RETAIL SOLUTIONS GMBH

Mit der Self-Checkout-Lösung SIQMA Smoove etabliert sich ein neuer Standard für integrierte Bezahlprozesse im modernen Energy Retail. Die erfolgreiche Inbetriebnahme der Lösung an der Shell Tankstelle des Markenpartners PM Pfenning in Mönchengladbach-Güdderath markiert einen wichtigen Meilenstein für den deutschen Markt und unterstreicht zugleich die internationale Skalierbarkeit des Konzepts.

Mit dem Produktivstart bei PM Pfenning wurde SIQMA Smoove erstmals in eine bestehende Shell POS-Landschaft in Deutschland integriert. Die Umsetzung verlief planmäßig, die Lösung überzeugt im Betrieb durch Stabilität, Performance und eine hohe Akzeptanz bei den Kundinnen und Kunden. Da Self-Checkout im deutschen Tankstellenumfeld bislang wenig verbreitet ist, erfolgt die Einführung bewusst schrittweise. Zum Start steht die Bezahlung von Tankvorgängen im Fokus, weitere Anwendungsfälle wie Shop-, Bistro- oder Autowäsche werden abhängig von Nutzung und Kundenfeedback sukzessive ergänzt.

Die aktuelle Pilotphase umfasst insgesamt zehn Standorte in Deutschland und baut auf bestehenden Rollouts in der Schweiz sowie ersten Installationen in Österreich auf. Damit sammeln erstmals auch deutsche Kunden praktische Erfahrungen mit einem vollständig integrierten Self-Checkout im Tankstellenumfeld.

Kern des Konzepts ist der konsequente Dual-Use-Ansatz: Eine Kasse kann sowohl im klassischen Bedienbe-

trieb als auch im Self-Checkout-Modus genutzt werden – ohne zusätzliche Hardware oder Umbauten. Für Betreiber bedeutet das vor allem mehr Flexibilität im Tagesgeschäft, etwa bei wechselnden Kundenfrequenzen oder eingeschränkter Personalverfügbarkeit. Gleichzeitig reduziert sich das Investitionsrisiko, da bestehende Infrastruktur weiter genutzt werden kann.

SIQMA Smoove ist vollständig in die bestehende Systemlandschaft integriert und ermöglicht es zukünftig neben Kraftstoffen auch Autowäschen sowie Shop- und Bistroartikel in einem Vorgang zu bezahlen. Alle Prozesse greifen dabei auf zentrale Daten für Preise, Promotionen und Loyalty zu. So entsteht ein durchgängiger Checkout ohne Systembrüche – sowohl für den Kunden als auch für den Betreiber.

Im Hinblick auf die Weiterentwicklung des Standorts zum Mobility Hub ist der Ansatz konsequent auf zukünftige Anforderungen ausgelegt. Perspektivisch lassen sich auch Ladevorgänge für Elektrofahrzeuge in denselben Bezahlprozess integrieren.

Dies schafft die Grundlage für neue Geschäftsmodelle, etwa durch die Kombination von Ladezeit und Shop-Angeboten, bei gleichzeitig konsistenter Nutzererfahrung über alle Energieformen hinweg.

**HIER TANKZA
FUEL PAYMEN**
(Keine Shop-Artikel / No



Die bisherigen Rollouts zeigen, dass sich unterschiedliche regulatorische und operative Anforderungen auf einer einheitlichen Plattform abbilden lassen. Für Markenorganisationen bedeutet das eine höhere Geschwindigkeit bei der Einführung neuer Lösungen, konsistente Qualitätsstandards und eine geringere Komplexität im Betrieb.

Parallel zur Einführung von SIQMA Smoove wurde am PM Pfenning-Standort Schriefersmühle in Mönchengladbach auch der erste SIQMA OPT 2.0 Tankautomat in Betrieb genommen. Der Tankautomat ergänzt das bestehende Angebot um eine zusätzliche Bezahlungsmöglichkeit im Nachtbetrieb nach Ladenschluss. Kundinnen und Kunden können dort ihre Tankvorgänge komfortabel und sicher per Karte bezahlen. Damit wird die durchgängige Verfügbarkeit von Services am Standort weiter ausgebaut.



Erfolgreicher Auftakt für den German eMobility Hub auf der Power2Drive Europe 2026

BILD|TEXT: THE GERMAN EMOBILITY HUB

Nach drei erfolgreichen Messetagen blickt der German eMobility Hub auf eine gelungene Premiere auf der Power2Drive Europe 2026 zurück. Vom 23. bis 25. Juni präsentierten sich amperio, BWTS, eta plus, HUTH, PWM, Scheidt & Bachmann sowie WEAT erstmals gemeinsam auf einem Messestand und begrüßten zahlreiche Fachbesucherinnen und Fachbesucher – trotz der hochsommerlichen Temperaturen in München.

Die Power2Drive Europe bestätigte erneut ihre Rolle als internationale Leitmesse für Ladeinfrastruktur und Elektromobilität. Der German eMobility Hub bot Besucherinnen und Besuchern eine zentrale Anlaufstelle, um sich über innovative Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette der E-Mobilität zu informieren – von Energie- und Ladeinfrastruktur über digitale Systeme und Konnektivität bis hin zu Bezahl- und Preiskommunikationslösungen.



Während der drei Messetage führten die sieben Partnerunternehmen zahlreiche Gespräche mit Kunden, Partnern sowie Branchenexpertinnen und -experten. Das große Interesse am Gemeinschaftsstand unterstrich den wachsenden Bedarf an ganzheitlichen Lösungen und einer engen Zusammenarbeit innerhalb der E-Mobilitätsbranche.

Das Konzept, komplementäre Kompetenzen an einem gemeinsamen Standort zu bündeln, wurde von den Messebesucherinnen und -besuchern sehr positiv aufgenommen. Besonders geschätzt wurde die Möglich-

keit, unterschiedliche Lösungsbereiche an einem Ort kennenzulernen und gleichzeitig mit den jeweiligen Spezialisten über konkrete Projekte und Anforderungen ins Gespräch zu kommen.

Die Partner des German eMobility Hub bedanken sich herzlich bei allen Besucherinnen und Besuchern für den intensiven Austausch und das große Interesse. Die vielen neuen Kontakte und das positive Feedback bilden eine hervorragende Grundlage für die weitere Zusammenarbeit – weit über die Messetage hinaus.



Ihr Vorteil – die EFT/bft-Empfehlungs- lieferanten 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 der Branche:

E-MOBILITÄT, LADESÄULEN, BACKEND-SYSTEME



FAIROX GMBH

Die Fairrox GmbH ist ein deutsches, mittelständisches Unternehmen mit Sitz in der Metropolregion Hamburg. Wir liefern maßgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen rund um die Tankstelle, Sonderlösungen für den Forecourt über individuelle Shop-Ausstattung bis zum kompletten Tankstellenbau - Zuverlässigkeit und Flexibilität.

www.fairox.de



GP JOULE CONNECT GMBH

GP JOULE CONNECT implementiert erfolgreich Projekte der E-Mobilität, vornehmlich in der Ladeinfrastruktur - mit uns gewinnen Sie einen zuverlässigen und erfahrenen Partner, um Ihre Tankstellen für Elektromobilität nutzbar zu machen.

www.connect-gp-joule.de



HECTRONIC GMBH

Wir bieten innovative und anwenderfreundliche Lösungen für die Bereiche Tanken, Laden & Parken. Ob Bezahl- und Autorisierungssysteme, Management-Tools oder Füllstandmessung: unsere Hardware- und Cloud-Systeme sorgen für zukunftsweisende Lösungen für alle Energieträger und Kraftstoffarten.

www.hectronic.com



MADIC DEUTSCHLAND GMBH

Hervorgegangen aus "Ratio Elektronik" entwickeln wir als zukunftsorientiertes Unternehmen umfassende Autorisierungs- und Zahlungssysteme. Dazu gehören Kassensysteme, Tank- und Waschautomaten sowie maßgeschneiderte Managementsoftware zur effizienten Verwaltung und Abrechnung von Tankstellennetzen. Gemeinsam mit der internationalen MADIC Group verbinden wir Kundennähe mit innovativen Lösungen.

www.madic-deutschland.com



□ PWM GMBH & CO. KG

PWM steht für deutschen Mittelstand, Qualität und Innovation. Seit über 40 Jahren sind wir Marktführer für elektronische Preisanzeigen, entwickelt und produziert in Bergneustadt, mit Partnern weltweit. Als Familienunternehmen verbinden wir Tradition mit Technik, schaffen langlebige Produkte und visuelle Anker in einer digitalen Welt. Willkommen in der PWM Familie!

www.pwm.com



□ Q1 ENERGIE AG

Q1 ist ein konzernunabhängiges Unternehmen des deutschen Mittelstands. Wir versorgen unsere Kunden an bundesweit über 230 Tankstellen und mehr als 160 Ladepunkten zuverlässig mit Energie und Mobilität. Unser breites Schmierstoffsortiment überzeugt für Pkw, Lkw und Industrie. Mit innovativen Energielösungen zu E-Mobilität, Bio-LNG und Photovoltaik tragen wir zu einer nachhaltigen Gestaltung zukunftsfähiger Mobilität bei. Erstklassiger Service und ein motiviertes Team füllen das Markenversprechen ‚Qualität zuerst‘ mit Leben.

www.q1.eu

SCHEIDT & BACHMANN



□ SCHEIDT & BACHMANN ENERGY RETAIL SOLUTIONS GMBH

Unsere Marke SIQMA steht für Lösungen im Energy Retail Bereich, mit Fokus auf Tankstellen und Ladelösungen für E-Autos. Wir nutzen aktuelle Technik, inkl. KI, um die Customer Journey zu optimieren und reibungslose Bezahlösungen und Management-Systeme bereitzustellen. Unsere Lösungen zeichnen sich durch 150 Jahre Know-how aus, gepaart mit Innovationsgeist und einer kundenorientierten Philosophie.

www.scheidt-bachmann.de



□ TSG DEUTSCHLAND GMBH & CO. KG

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

www.tsg-solutions.com/de



Der Spezialist im Tankstellengeschäft

□ WEAT ELECTRONIC DATENSERVICE GMBH

WEAT ist größter Anbieter für giro-, Kredit- und Flottenkartenverarbeitung im Tankstellengeschäft mit über 5000 angeschlossenen Stationen. Über 50 Kartenarten werden bei WEAT verarbeitet und mehr als zehn Apps mit Zahlfunktionen über den WEAT Mobile Payment Hub „MPH“ unterstützt. MTS, Pricing, Absatzmengen und PSD2 Akquisitionsgeschäft runden das WEAT-Portfolio ab. Alles aus einer Hand.

www.weat.de



**Eine Übersicht aller
EFT- und bft-Partner
und Empfehlungs-
lieferanten
gibt es hier:**

eft-service.de/partner

Selgros – Ihr Großhändler für Tankstellenbetreiber

Selgros ist Ihr zuverlässiger Partner für die Versorgung Ihres Geschäfts mit Food- und Non-Food-Artikeln. Mit über 60 000 Produkten bieten wir Ihnen ein breites Sortiment – von bewährten Klassikern bis zu neuen Trends.

Dabei sind wir mehr als nur ein Großhändler: Wir unterstützen Sie mit Fachwissen zu Warenwirtschaft, Kundenbindung, Sortimentsgestaltung und Umsatzsteigerung.

So helfen wir Ihnen, Ihr Geschäft erfolgreich und nachhaltig weiterzuentwickeln.

Unser geschultes Team steht Ihnen bei Fragen, im Tagesgeschäft und bei der Planung eines optimalen Einkaufserlebnisses zur Seite. Unser Ziel ist es, Ihnen passende Lösungen und beste Qualität für Ihre Anforderungen zu bieten.



Selgros Standorte



Kiosk-Preisübersicht

RUND UM DIE UHR UMSATZ MIT SNACK- UND GETRÄNKEAUTOMATEN

Mit Snack- und Getränkeautomaten von „Magma“ können Sie auch außerhalb Ihrer Öffnungszeiten Umsatz erzielen. Die Automaten eignen sich für den Innen- und Außenbereich, lassen sich leicht befüllen und halten Getränke und Snacks zuverlässig gekühlt.

So bieten Sie Ihren Kunden, Gästen oder Mitarbeitenden rund um die Uhr eine praktische Versorgung und schaffen gleichzeitig ein zusätzliches Serviceangebot. Dank verschiedener Automatentypen finden wir für nahezu jeden Einsatzbereich die passende Lösung.

Auch bei der Finanzierung unterstützen wir Sie mit attraktiven Möglichkeiten, damit Sie ohne hohen Kapitaleinsatz starten können.

Weitere Produkte für die Befüllung Ihres Automaten finden Sie unter www.selgros.de oder direkt in Ihrem Selgros Markt. Unsere Mitarbeitenden beraten Sie gern persönlich.





PROFESSIONELLE EISMASCHINEN NICHT NUR FÜR DEN SOMMER

In der warmen Jahreszeit sind Eismaschinen eine attraktive Ergänzung für Ihr Angebot. Selgros bietet hochwertige Geräte zu guten Konditionen.

Besonders empfehlenswert sind die Eismaschinen von „fwip“. Sie verbinden modernes Design mit hoher Leistung und bereiten in weniger als 10 Sekunden verschiedene Eissorten zu. Mit dem einfachen Kapselsystem sind bis zu 200 Portionen pro Stunde möglich.

Damit eignen sich die Geräte ideal für Cafés, Bistros, Kantinen, Tankstellen oder den To-go-Bereich. So schaffen Sie mit wenig Aufwand ein zusätzliches Angebot, das Aufmerksamkeit erzeugt und Ihren Umsatz steigern kann.

i

Unsere Leistungen auf einen Blick:

- großes Netzwerk mit zentralem Ansprechpartner
- hochwertige und individuelle Konzepte
- Begleitung in allen Phasen Ihres Shop-Projekts

Ob einzelne Regalsysteme oder komplette Konzepte: Bei Selgros erhalten Sie professionelle Unterstützung aus einer Hand.



Sonax erreicht Meilenstein der Nachhaltigkeitsstrategie

Der Fahrzeugpflegespezialist stellt seine Strategie für mehr Nachhaltigkeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette vor.

TEXT | BILD: SONAX GMBH

Die Sonax GmbH hat ihren ersten freiwilligen Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Der Bericht gibt einen umfassenden Einblick in die Nachhaltigkeitsstrategie des international tätigen Fahrzeugpflegespezialisten und zeigt, wie ökologische, soziale und wirtschaftliche Verantwortung im Unternehmen verankert sind. Im Mittelpunkt stehen Maßnahmen und Ziele in den Bereichen Produktportfolio, Umwelt, soziale Verantwortung und Lieferkette.

„Nachhaltigkeit ist für uns kein kurzfristiger Trend, sondern seit vielen Jahren ein fester Bestandteil unserer Unternehmensstrategie“, sagt Manfred Hoffmann, Geschäftsführer und Gesellschafter der Sonax GmbH. „Als Familienunternehmen denken wir langfristig und übernehmen Verantwortung – für unsere Mitarbeitenden, unsere Partner und für kommende Generationen.“

Der Bericht orientiert sich an aktuellen Anforderungen der europäischen Nachhaltigkeitsberichterstattung und basiert auf einer sogenannten doppelten Wesentlichkeitsanalyse. Dabei wurden zentrale Themen gemeinsam mit internen und externen Stakeholdern identifiziert und priorisiert.

NACHHALTIGKEIT ENTLANG DER GESAMTEN WERTSCHÖPFUNGSKETTE

Die Nachhaltigkeitsstrategie von Sonax verfolgt zwei zentrale Ambitionen: einen positiven Beitrag für die Gesellschaft zu leisten und gleichzeitig den ökologischen Fußabdruck entlang der Wertschöpfungskette kontinuierlich zu reduzieren. Daraus ergeben sich vier strategische Handlungsfelder: Produktportfolio, soziale Verantwortung, Umwelt und Lieferkette.

Im Bereich Produktentwicklung arbeitet der Fahrzeugpflegehersteller daran, die Umweltverträglichkeit der Rezepturen kontinuierlich zu verbessern. Bereits heute sind alle Sonax Rezepturen frei von PFAS-Rohstoffen, den sogenannten „Ewigkeitschemikalien“. Zudem verfolgt das Unternehmen das Ziel, bis spätestens 2035 vollständig auf Mikroplastik in Wirkstoffen zu verzichten.

Auch bei Verpackungen und Rohstoffen setzt das Unternehmen auf nachhaltigere Lösungen. In enger Zusammenarbeit mit Partnern entlang der Lieferkette werden beispielsweise neue Verpackungsformen und der verstärkte Einsatz von Rezyklaten entwickelt, um den CO₂-Fußabdruck von Produkten deutlich zu reduzieren.



Nachhaltigkeitsbericht 2025

WWW.SONAX.DE

MADE IN GERMANY

SONAX®

FOKUS AUF UMWELT- UND ENERGIEMANAGEMENT

Als produzierendes Chemieunternehmen arbeitet Sonax seit vielen Jahren daran, seine Umweltauswirkungen zu reduzieren. Bereits 2005 führte das Unternehmen ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem nach ISO 14001 ein, ergänzt durch ein Energiemanagementsystem nach ISO 50001. Ziel ist es unter anderem, Energieverbrauch und Emissionen zu senken sowie Ressourcen effizienter einzusetzen.

Zu den Maßnahmen zählen der Einsatz energieeffizienter Anlagen, der Ausbau von Photovoltaik, die schrittweise Elektrifizierung des Fuhrparks sowie Programme zur Sensibilisierung der Mitarbeitenden für energieeffizientes Verhalten.

VERANTWORTUNG FÜR MITARBEITENDE UND GESELLSCHAFT

Neben Umweltaspekten spielen soziale Themen eine zentrale Rolle. Sonax legt großen Wert auf sichere Arbeitsbedingungen, Chancengleichheit und die kontinuierliche Weiterentwicklung der Belegschaft. Maßnahmen wie regelmäßige Schulungen, Gesundheitsprogramme oder eigene Ausbildungsangebote sollen langfristig zur Stärkung der Mitarbeitenden beitragen.

Darüber hinaus engagiert sich das Unternehmen seit vielen Jahren gesellschaftlich – unter anderem durch die Unterstützung regionaler Projekte, sozialer Initiativen und internationaler Hilfsorganisationen.

TRANSPARENZ ÜBER FORTSCHRITTE UND ZIELE

Mit dem ersten freiwilligen Nachhaltigkeitsbericht möchte Sonax seine Aktivitäten und Fortschritte transparent darstellen und den Dialog mit Kunden, Partnern und der Öffentlichkeit weiter stärken. Die eigenen Fortschritte werden zukünftig regelmäßig überprüft und auf ihre Umsetzbarkeit geprüft.

Der Bericht umfasst die Aktivitäten der Standorte Neuburg an der Donau und Oberhausen sowie der Schwester- und Tochtergesellschaften Duro Druck sowie Sonax Österreich. Er bezieht sich auf das Berichtsjahr 2025.

Der vollständige Nachhaltigkeitsbericht steht auf der Website des Unternehmens bereit.



12-Uhr-Regel

Rechtsfragen weiterhin ungeklärt

TEXT: SARAH SCHMITT LEITERIN RECHT, REGULATORIK & GOVERNANCE, BfT

Auch einige Monate nach Inkrafttreten des Kraftstoffpreisanpassungsgesetzes (KPAnG) bestehen weiterhin erhebliche Rechtsunsicherheiten bei der praktischen Umsetzung der sogenannten 12-Uhr-Regel. Zwar liegen inzwischen erste Erfahrungen aus der Anwendung vor, eine verbindliche Klärung wichtiger Auslegungsfragen steht jedoch weiterhin aus.

Ein wesentlicher Punkt betrifft die Verfolgung möglicher Ordnungswidrigkeiten. Die Markttransparenzstelle für Kraftstoffe (MTS-K) überwacht die Preisänderungen und erkennt automatisiert Auffälligkeiten. Sie ist jedoch selbst keine Bußgeldbehörde. Werden mögliche Verstöße festgestellt, werden diese an die nach Landesrecht zuständigen Verwaltungsbehörden weitergeleitet, die in mehreren Bundesländern bereits benannt wurden. Erst diese Behörden prüfen im jeweiligen Einzelfall, ob tatsächlich ein Verstoß gegen das KPAnG vorliegt und ob ein Ordnungswidrigkeitenverfahren eingeleitet wird. Verstöße können mit einer Geldbuße von bis zu 100 000 Euro geahndet werden. Eine Ausnahme für kleine oder mittelständische Tankstellen sieht das Gesetz nicht vor.

Gerade diese behördliche Einzelfallprüfung ist von zentraler Bedeutung. Denn aus einer von der MTS-K festgestellten Auffälligkeit folgt nicht automatisch, dass eine bußgeldbewehrte Ordnungswidrigkeit vorliegt. Der bft hat gegenüber dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE) darauf hingewiesen, dass technische Besonderheiten – etwa zeitversetzte Abläufe zwischen Kassensystem, Zapfsäulen, Preismast und MTS-K oder laufende Tankvorgänge,

während einer Preismstellung – in der Praxis zu solchen Auffälligkeiten führen können. Eine verbindliche behördliche Klarstellung, wie diese Fallkonstellationen rechtlich zu bewerten sind, liegt bislang jedoch nicht vor.

Weiterhin ungeklärt ist zudem der Anwendungsbereich der Regelung. Insbesondere besteht nach wie vor Rechtsunsicherheit hinsichtlich der Frage, ob die 12-Uhr-Regel auch für Autogas (LPG) gilt. Während Benzin und Diesel eindeutig vom Gesetz erfasst werden, fehlt für LPG bislang eine ausdrückliche Klarstellung des Bundesministeriums.

Der bft hat diese und weitere offene Rechtsfragen bereits frühzeitig gegenüber dem BMWE adressiert und um eine verbindliche Auslegung gebeten. Eine Rückmeldung des Ministeriums steht derzeit jedoch noch aus.

In den vergangenen Wochen wurde zudem vereinzelt über angebliche Verstöße gegen die 12-Uhr-Regel berichtet. Dabei entsteht mitunter der Eindruck, jede von der MTS-K festgestellte Auffälligkeit stelle bereits einen Gesetzesverstoß dar. Diese Darstellung greift jedoch zu kurz. Tatsächlich ist erst die zuständige Verwaltungsbehörde berufen, den jeweiligen Sachverhalt rechtlich zu würdigen und über das Vorliegen einer Ordnungswidrigkeit zu entscheiden.

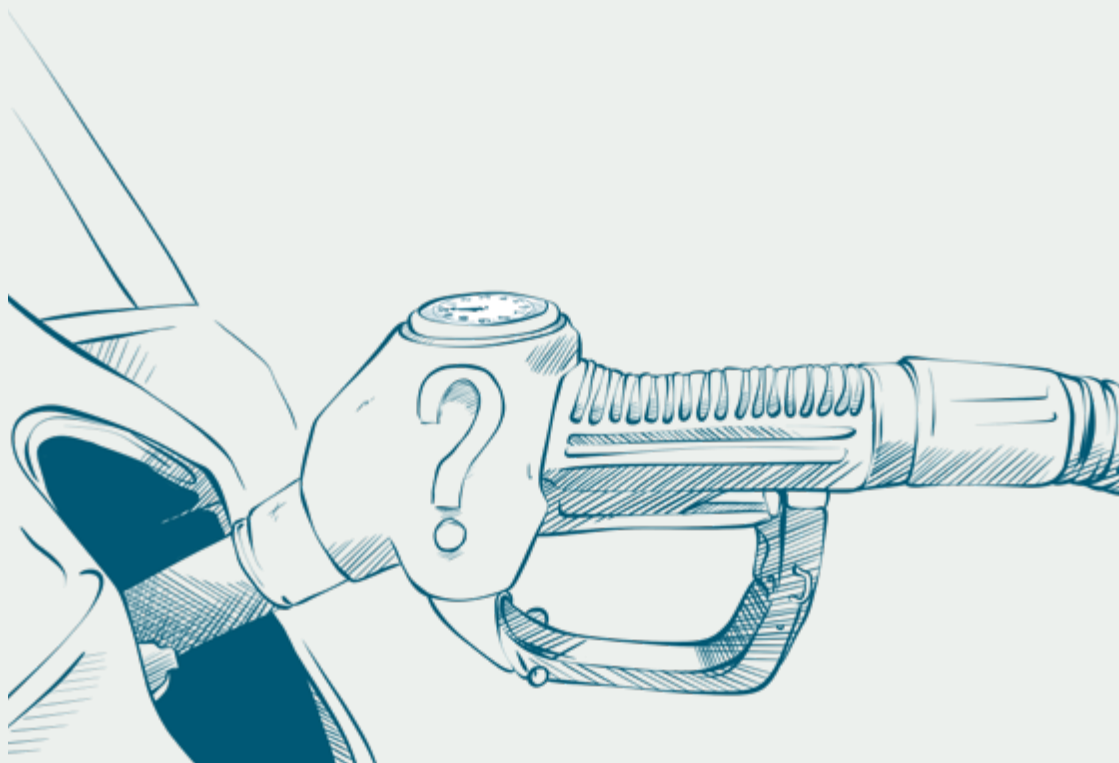
Der bft begleitet die Umsetzung der neuen Regelung weiterhin intensiv. Neben dem laufenden Austausch mit Ministerien, Behörden und der MTS-K setzt sich der Verband auch in der öffentlichen Kommunikation dafür ein, bestehende Rechtsunsicherheiten deutlich

zu machen und auf eine sachgerechte Berichterstattung hinzuwirken. Ziel bleibt eine praxistaugliche und rechtssichere Anwendung der gesetzlichen Vorgaben für die mittelständischen Tankstellenunternehmen.

Bis zu einer verbindlichen Klärung empfiehlt der bft seinen Mitgliedern weiterhin, Preisänderungen sowie technische Besonderheiten und Störungen sorgfältig zu dokumentieren und entsprechende Systemprotokolle aufzubewahren. Darüber hinaus sollte insbesondere der tatsächliche Anstoßzeitpunkt einer Preisänderung dokumentiert werden, um bei möglichen Rückfragen der Behörden oder in einem Ordnungswidrigkeitenverfahren den tatsächlichen Ablauf nachvollziehbar darlegen zu können. Solange die Rechtslage

zur Anwendung der 12-Uhr-Regel auf Autogas (LPG) nicht abschließend geklärt ist, sollten Betreiber zudem darauf achten, ob eine Preiserhöhung für Autogas systemseitig automatisch auch eine Preiserhöhung für Benzin oder Diesel auslöst oder an die MTS-K meldet. Gegebenenfalls empfiehlt sich eine Abstimmung mit dem jeweiligen Kassen- oder Systemanbieter.

Der bft wird seine Mitglieder selbstverständlich informieren, sobald wir eine Rückmeldung des BMW oder weitere behördliche Klarstellungen erhalten. Werden Sie von der MTS-K oder einer zuständigen Verwaltungsbehörde kontaktiert, nehmen Sie dies ernst und wenden Sie sich bei Bedarf frühzeitig an den bft.



Der informierte Tankwart

TEXT | BILD: REDAKTION | ADOBESTOCK_924032300 - EMVATS KI

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



O wie Optimierung

Stillstand ist keine Option. Die kontinuierliche Optimierung von Abläufen, Sortimenten und Serviceangeboten ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für moderne Tankstellen. Kunden erwarten heute nicht nur eine schnelle Versorgung mit Kraftstoff, sondern auch einen reibungslosen Einkauf, attraktive Zusatzangebote und einen freundlichen Service. Wer seine Prozesse regelmäßig überprüft und an neue Anforderungen anpasst, bleibt wettbewerbsfähig und kann flexibel auf Veränderungen im Markt reagieren.

Schon kleine Verbesserungen können eine große Wirkung entfalten: kürzere Wege im Shop, eine effizientere Warenpräsentation, optimierte Bestellprozesse oder neue Serviceideen erleichtern den Arbeitsalltag und sparen Zeit. Gleichzeitig profitieren Ihre Kunden von einem angenehmeren Einkaufserlebnis, kürzeren Wartezeiten und einem attraktiven Angebot. Auch das Team gewinnt, wenn Arbeitsabläufe klar strukturiert und sinnvoll gestaltet sind.

Optimierung bedeutet dabei nicht, alles ständig neu zu erfinden. Vielmehr geht es darum, bestehende Abläufe kritisch zu hinterfragen, Potenziale zu erkennen und Schritt für Schritt Verbesserungen umzusetzen. So entstehen effizientere Prozesse, zufriedener Kunden und ein wirtschaftlich erfolgreicher Standort – heute und in Zukunft.



FoamCare HyperPolish IONIC

mit Structure Repair

Paint Relief revitalisiert auf Mikroebene.
Verleiht Lack neuen Glanz.

WWW.SONAX.DE/HYPERPOLISH

MADE IN GERMANY

Onlineshop

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



Aktion im Juli und August



Damen-Polo - kurzarm

RUBRIK: BERUFSBEKLEIDUNG | BERUFS-
BEKLEIDUNG STANDARD

Details: grau | hellblau | marine | orange | rot |
royalblau | schwarz | weiß
XS-5XL

Art.-Nr.: 891000D

Preis: ab € 25,95

Aktion: 10% Rabatt



Herren-Polo - kurzarm

RUBRIK: BERUFSBEKLEIDUNG | BERUFS-
BEKLEIDUNG STANDARD

Details: grau | hellblau | marine | orange | rot |
royalblau | schwarz | weiß
XS-5XL

Art.-Nr.: 891000H

Preis: ab € 25,95

Aktion: 10% Rabatt



Cuula Basic/ Cuula light

RUBRIK: SHOP & BISTRO | POINT OF SALE

Details: Werbekühlschrank für Dosen
250ml oder 330ml

Art.-Nr.: CU250-01-BASIC-EU |
CU330-01-BASIC-EU

Preis: ab € 325,00

Aktion: 10% Rabatt

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

Shopartikel



Kaffee

RUBRIK: SHOP & BISTRO | KAFFEE & MEHR

Details: 6x 1kg | Sorten: Brasilia, Suprema,
Gran Bar, Decaffeinato, Aroma

Art.-Nr.: 10124 | 10125 | 10132 | 10149 | 10135

Preis: ab € 108,90

Ankündigung für September und Oktober



Im EFT-Shop erhältlich Sortiment

RUBRIK: BELEUCHTUNG | EIKO LED-LEUCHTEN

Details: Forecourt-, Shop- und
Werkstattbeleuchtung

Preis: ab € 29,00

Aktion: 10% Rabatt

Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht.

Lösen Sie das Bilderrätsel und gewinnen Sie unseren attraktiven Preis.



Hierbei unterstützt Lekkerland Betreiber

P _ _ _ _ _ O _ _ _
11 3



So heißt die Self-Checkout-Lösung von Scheidt & Bachmann

_ _ _ Q _ _ _ S _ _ _ V _ _ _
10 8



So heißen die Snack- und Getränkeautomaten von Selgros

_ _ _ G _ _ _
5 9



Auf diesen EFT-Shop-Artikel gibt es derzeit 10% Rabatt

_ _ _ U _ _ _
6 2

Einsendelösungswort

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11

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 14.09.2026



Der Zusammenschluss The German Mobility Hub informiert über Lösungen rund um dieses Thema

- M I
1 7



Abkürzung für Künstliche Intelligenz

4

Unser aktueller Gewinn



TEXT | BILD: REDAKTION TANKSTOP

UNOLD STELLA 48949 SLUSH-EISMASCHINE

Eiskalter Genuss! Mit der Slush-Eismaschine Stella von UNOLD kann Slushie, Cocktail, Milchshake, Cold Drink oder Frozen Wine zubereitet werden.

Der coole Alleskönner hat eine maximale Füllmenge von 2 Litern bei einem Fassungsvermögen von 2,5 Litern. Ein erfrischender Slushie ist in nur 30 min zubereitet und benötigt dafür keine Eiswürfel oder anderen vorgefrorenen Zutaten. Die Maschine ist dank abnehmbarem Behälter und Abtropfschale, die spülmaschinengeeignet sind, sehr pflegeleicht. Ein inkludiertes Rezeptheft liefert Ihnen die ersten kreativen Getränk Ideen. Die Maße der Slush-Eismaschine sind (BxTxH) 17,2x45x42,3cm.

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:

GASRUECKFUEHRUNG

Gewusst wann!

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

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

Termine

Messen

Konferenzen

Kongresse

Events

DI., 08. - FR., 11.09.2026

Automechanika Frankfurt

DI., 15. - DO., 17.09.2026

bft Jahreshauptversammlung
in Stuttgart

DI., 24. - MI., 25.11.2026

BFT-Arbeitstagung
in Kassel

IMPRESSUM

JAHRGANG 14

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 SCHEIPER PETER
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

MEDIADATEN 2026

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.





PWM®

MIT PWM, DIE ZUKUNFT SICHTBAR MACHEN



PWM®

KLIMA
DIESEL
B7L **1.43**

DC 150kW **AC** 43 kW

SUPER **1.78⁹**

🛒 ☕ **WC** 🚻

NEED A BREAK?
HOT COFFEE
1.99 €
READY IN SECONDS!

DEMO FUEL

MasterCard VISA GTC PAYCOM

Moderne Tankstellen brauchen
mehr als reine Preisanzeigen.

PWM verbindet LED-Technologie,
digitale Kommunikation
und intelligente Steuerung zu
einem ganzheitlichen System.

➕ RESTAURANT
➕ SHOP
➕ WC
➕ PARKEN

www.pwm.com

**TANKSTELLE &
MITTELSTAND
'27**

Die Branchenmesse



@TANKSTELLENMESSE

**News, Insights &
Updates direkt für Sie.**

Folgen Sie uns, um nichts
mehr zu verpassen!

Seien Sie dabei!

DIE BRANCHENMESSE FÜR TANKSTELLE, CONVENIENCE UND MOBILITÄT.

Messe Essen

02. + 03. Juni 2027

MESSE
ESSEN

Jetzt die besten Standplätze sichern:

www.tankstellenmesse.de

eft

WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ