

# TS

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

Ausgabe 02-2025 | Jahrgang 13 | kostenfrei | ZKZ 83988

### MesseCheck

TANKSTELLE &  
MITTELSTAND `25

### KI-Autowäsche

Technisch beweglich  
und anpassungsfähig

### Rechtstipp

Unpünktlichkeit und  
Arbeitsrecht



WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ

**MCS**

■ MEIN CONVENIENCE SERVICE



# THE POWER OF MITTELSTAND

**PERSÖNLICH.**  
**LEIDENSCHAFTLICH.**  
**KOMPETENT.**



**Messe  
in Essen**

**kostenfreier  
Eintritt**

## Essen, die Zweite

Wir haben aktuell eine ungerade Jahreszahl und vor Ihnen liegt die zweite TANKSTOP-Ausgabe; was nichts anderes bedeutet, als: Es ist Messe-Zeit! In vier Wochen öffnen sich zum zweiten Mal die Hallentore in der Ruhrgebietsmetropole Essen. Der wieder einmal sehr beliebte Messe-Check, der vielen Ausstellern die Möglichkeit gegeben hat, knackig über ihre Innovationen, Produkte und Dienstleistungen zu berichten, lässt erahnen, dass sich die Tankstellenfilialisten, -betreiber und -pächter auf richtig tolle Stände freuen können. Wie immer ist der Eintritt kostenfrei; durch die online-Registrierung bekommen Sie das Messeticket dann als Pdf zugemailt. Und um keinen wichtigen Aussteller zu verpassen - die beiden Hallen 8 und 7 sind seit ein paar Wochen ausgebucht und dementsprechend pickepackevoll - sollten Sie sich im Vorfeld die aktualisierte Messe-App in den diversen Stores runterladen.

Hätten Sie gedacht, dass der Einsatz von Künstlicher Intelligenz auch schon in unserer Branche stattfindet? Für mich war das bisher eher nebulös, aber dann haben wir unseren externen Redakteur und Tankstellenexperten Bernd Fiehöfer speziell für das Segment Fahrzeugwäsche auf Recherchenreise geschickt und er hat gerade bei den Waschanlagenherstellern einiges Neues erfahren; in punkto Anwendungsbereiche und Abläufe, Sicherheit, Kundenzufriedenheit und Umsatzsteigerung bieten sich bei gezieltem Einsatz zahlreiche Chancen.

Und wohlmöglich lassen sich hierzu viele Fragen direkt in Essen vor Ort bei den entsprechenden Firmen beantworten - noch ein Grund mehr, ein oder zwei Tage die Tankstellenmesse zu besuchen. Wir jedenfalls freuen uns auf Ihr Kommen.

Jetzt wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Herzlichst, Ihr

**Bernd Scheiperpeter**



# Inhalt



## 10 → Titelthema – Der MesseCheck TANKSTELLE & MITTELSTAND `25

Der Countdown läuft - Essen ist wieder bereit für den 21. und 22. Mai. Lesen Sie unseren schon traditionellen MesseCheck und seien Sie gespannt, wie ein großer Teil der Aussteller die TANKSTOP-Messefragen beantwortet.



## 22 → KI in der gewerblichen Autowäsche

Menschen sind Stand heute vermutlich noch immer nicht in der Lage, die erstaunlichen Möglichkeiten und damit die Regelungstechnik von Robotern vollumfänglich theoretisch zu beschreiben und ihre Grenzen in der Praxis darzustellen. Der TANKSTOP Reporter Bernd Fiehöfer fragte bei eft-Empfehlungslieferanten nach, wie und wo die KI in der Autowäsche bereits eingesetzt wird und wo sie zukünftig Einsatz finden kann.



## 42 → Sonax GmbH

Sonax startet mit impulsstarken Neuheiten und Aktionsartikeln ins Frühjahrsgeschäft. Der Marktführer verzeichnet eine sehr stabile Nachfrage und kurbelt das Tankstellenshopgeschäft mit massiver Marketingunterstützung. Neuheiten wie der „Scheibenreiniger Edeldark“ mit exklusivem „VIP-Lounge-Duft“ wecken das Interesse der Kunden und schaffen die Basis für lukrative Umsätze.



## 40 → STS Transaction Services GmbH

Das Handling von Bargeld ist für Tankstellenbetreiber notwendig, aber oft zeit- und risikobehaftet. Die Einzahltresore der STS bieten eine effektive Lösung: Sie erhöhen Sicherheit, Transparenz und Effizienz. Als Full-Service-Partner stellt STS mandantenfähige Tresorlösungen bereit, speziell für die Bedürfnisse von Tankstellen.

## AKTUELLES

- 08 → Rätselgewinner: Familiär, bodenständig, norddeutsch
- 10 → Der MesseCheck TANKSTELLE & MITTELSTAND '25
- 22 → Künstliche Intelligenz in der gewerblichen Autowäsche
- 50 → Der informierte Tankwart – G wie Geräte
- 52 → Rechtstipp: Unpünktlichkeit und Arbeitsrecht
- 54 → Onlineshop
- 56 → Mitmachen lohnt sich! – Kurz mal nachgedacht

## SHOPNEWS

- 30 → **MCS:** MCS auf der Messe „TANKSTELLE & MITTELSTAND '25“
- 36 → **GÖTTE:** Götte-Gruppe aktuell
- 38 → **LEKKERLAND:** Selbst ist die Kundschaft

## INDUSTRIEPARTNER

- 30 → Leaderboard – die eft-Empfehlungslieferanten
- 32 → eft / bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station
- 40 → **STS:** Wir bringen die Bank zum Kunden
- 42 → **SONAX:** Vielversprechende Nachfrage nach Sonax Produkten
- 44 → **AUWA:** MagicCare bringt Lack zum Strahlen
- 47 → **WEAT:** Besuchen Sie die WEAT auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '25
- 48 → **KÄRCHER:** Vehicle!Pro Jetline für SB-Anlagen

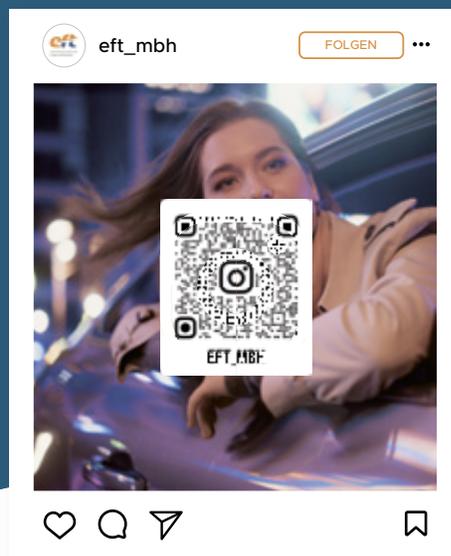
BILD COVER: MESSE ESSEN GMBH

ANZEIGEN

**Folgen Sie uns**  
und bleiben Sie  
auf dem Laufenden!

#zukunftgestalten

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



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

**eft**

WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ

# ALLES AUF EINEN BLICK!

## BEILAGENHINWEIS

- +EDNA International GmbH
- +GP Joule Connect GmbH
- +KH Tank- & Korrosionsschutz e. K.
- +WashTec Cleaning Technology GmbH

## 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](mailto:marketing@eft-service.de), Stichwort: TANKSTOP online.

Das aktuelle TANKSTOP-ePaper ist seit dem **dem 14. April 2025** online:  
**[www.eft-service.de/leistungen/tankstop-das-magazin](http://www.eft-service.de/leistungen/tankstop-das-magazin)**



## SAVE THE DATE

Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am **25. Juni 2025**.

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

Alle Ausgaben: Unter **[www.tankstop.de](http://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](mailto:marketing@eft-service.de)



## 5 DOMSCHACHTABDECKUNGEN ZU VERKAUFEN

- + Lichte Weite des Innen-Rahmens: 716x514 mm
- + Belastungsklasse D 400kN
- + als überkragende Variante
- + Baujahr 2015
- + Preis pro Abdeckung: VB 400 €
- + Verkauft wird ohne Gewährleistung und Garantie

Kontakt:

Fritz Wahr Energie GmbH & Co. KG

David Schnizer

07452-9307159

[David.Schnizer@wahr-energie.de](mailto:David.Schnizer@wahr-energie.de)

# Das LIQUI MOLY Verkaufskonzept für Ihre Tankstelle



Tanken Sie zusätzliches Umsatzpotenzial und nutzen Sie unser Mehr an Markenpower:



## Motoröle, Additive und Fahrzeugpflege von höchster Qualität.

Jeder Fahrzeugbesitzer ist ein potenzieller Kunde für LIQUI MOLY-Produkte. Mit unserem perfekt auf Ihre Bedürfnisse abgestimmten Tankstellensortiment punkten auch Sie bei Ihren Kunden. **Alles rund ums Fahrzeug. Aus einer Hand.**



## Cleverer Verkaufshilfen:

### Noch nie war der Schmierstoffverkauf einfacher.

Welches Öl für welches Fahrzeug? Mit dem mobilen LIQUI MOLY-Ölwegweiser finden Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihre Kunden schnell und einfach das richtige Produkt. **Das und noch viel mehr erhalten Sie kostenlos bei einer Zusammenarbeit mit uns.**



## Mehr Service:

### LIQUI MOLY betreut Sie persönlich vor Ort.

Wir verfügen über ein enges Netz an Verkaufsprofis speziell für Tankstellenkunden. Das ist einmalig in der Branche aber ganz typisch LIQUI MOLY.

**So sind wir überall und jederzeit schnell für Sie da!**



## Mehr Aufmerksamkeit:

### LIQUI MOLY-Verkaufshilfen am POS wirken.

Praktische Verkaufsdisplays und attraktive Werbemittel am Point of sale unterstützen Ihren Abverkauf – begleitet von ideenreichen Verkaufs- und Incentiveaktionen.

**So macht Verkaufen Spaß!**

Unser Dienstleistungsservice für Ihre Tankstelle - Das rundum Sorglospaket von LIQUI MOLY.

Mehr Informationen oder gleich mehr Geschäft?  
Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns:  
0731 1420-2111 oder [info@liqui-moly.de](mailto:info@liqui-moly.de)

[www.liqui-moly.com](http://www.liqui-moly.com)





## Familiär, bodenständig, norddeutsch

TEXT | BILD: BERND SCHEIPERPETER EFT

„So mok wi dat!“ - mit diesem Satz beendete Britta Senftleben, Gewinnerin des TANKSTOP-Preisrätsels der letzten Ausgabe im vergangenen Jahr, das Telefongespräch zur Terminfindung der Übergabe vor Ort. Und als Chefredakteur Bernd Scheiperpeter dann einige Tage später im Bistrobereich der Willer-Haustankstelle in der Kieler Gutenbergstraße saß, um der langjährigen Mitarbeiterin den Preis (Notebook) zu überreichen, tauchte eben dieser norddeutsche Leit- und Lebensspruch auf diversen Werbedisplays immer wieder auf. Fair, bodenständig, norddeutsch und innovativ – genau so sieht sich das Kieler Familienunternehmen, das im vergangenen Jahr sein 90jähriges Bestehen feiern konnte. Und eben diese Bodenständigkeit zeichnet auch Britta Senftleben aus, hat sie doch einen großen Teil dieser Firmengeschichte mitgeschrieben. Die gelernte Groß- und Handelskauffrau hat praktisch alle Abteilungen bei Willer durchlebt und nun sorgt sie seit acht Jahren mit einem Kollegen im technischen Bereich dafür, dass vor allem Schäden schnell beseitigt werden - eine Mammutaufgabe bei mittlerweile insgesamt 38 Tankstellen, darunter auch die Tanke Emma - Station in Kronshagen, die vor zwei Jahren als Tankstelle des Jahres in der Kategorie „Shop“ ausgezeichnet wurde. Das Foto entstand übrigens vor der Klima-Diesel-Säule, den Willer seit dem Sommer 2023 erfolgreich am Kieler Standort anbietet. Nur in einem Punkt ist Britta Senftleben eine untypische Kielerin: Ihr eher überschaubares Interesse für den Fußballverein Holstein und/oder den THK Kiel. Willer ist Sponsor bei den Störchen von Holstein (seit 1965) und so freut man sich riesig, in dieser Saison Bundesliga sehen zu können und hofft natürlich auf den Klassenerhalt. Wir drücken die Daumen!

cleVer  
Kauf

BESUCHEN  
SIE UNS!

Auf der Messe  
Tankstelle & Mittelstand  
Halle 8 Stand B07

# So sehen Gewinner aus!



PRÄMIERTE  
EIGENMARKEN-PRODUKTE  
ZU CLEVEREN PREISEN!

# Der MesseCheck TANKSTELLE & MITTELSTAND '25

Wochen

## Der Countdown läuft – Essen ist wieder bereit für den 21. und 22. Mai

TEXT: REDAKTION TANKSTOP

Es sind noch ungefähr fünf Wochen, dann startet mit der 21. Auflage die Leit- und Informationsmesse **TANKSTELLE & MITTELSTAND** zum zweiten Mal am neuen Standort Essen. Für alle geplanten Besucher und auch für alle noch Unentschlossene hier ein paar Tipps, Zahlen, Daten und Fakten, warum ein Besuch auf der größten Branchenmesse des Tankstellen-Mittelstandes 2025 unbedingt lohnt:

An zwei knackigen Tagen zeigen über 200 Aussteller ihre Produkte, Dienstleistungen und Angebote. Die mittelständische Leistungsschau ist über den Eingang Ost zu erreichen. Die zwei angrenzenden Ausstellungshallen haben folgende Themenschwerpunkte:

Halle 8: Dienstleistung und Verbände / Ladenbau / Shop / Convenience

Halle 7: Waschen / Technik / Investitionsgüter / Tankstellengesellschaften

Beide Hallen sind seit einigen Wochen ausgebucht.

Alle Aussteller werden wieder mit Ansprechpartnern und Kontaktdaten, allen Produkten, allen Dienstleistungen und vielem mehr übersichtlich gegliedert in der Messe-App, dem digitalen Messeführer zum Download für Smartphones und Tablets, geführt. Die App TANKSTELLENMESSE steht zum kostenfreien Download im Apple Store sowie im Google Play Store bereit.

### DER TANKSTOP WILL ES WISSEN!

Auf den folgenden Seiten lesen Sie unseren schon traditionellen MesseCheck – seien Sie gespannt, wie ein großer Teil der Aussteller die TANKSTOP-Messefragen beantwortet.

**DIE DREI MESSEFRAGEN:**

1. Was zeichnet für Sie die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND besonders aus?
2. Was sind Ihre Erwartungen an die zweite Branchenmesse in Essen?
3. Ganz wichtig: Was erwartet den Besucher der TANKSTELLE & MITTELSTAND auf Ihrem Stand?



*Torsten Eichinger,  
Geschäftsführer MCS*

1. Der Name ist Programm. Wir treffen in Essen genau unsere Zielgruppe – die mittelständischen Tankstellen und Mineralölgesellschaften.
2. Nach dem für uns gelungenen Auftakt vor 2 Jahren erwarten wir wieder eine erfolgreiche Messe und die Möglichkeit, mit Kunden und Interessenten neue Konzepte, Sortimente und Ideen zu besprechen.
3. Wir zeigen auf der Tankstelle & Mittelstand immer Innovationen, Trends und besondere Sortimente. An dieser Tradition werden wir auch dieses Jahr festhalten. Mehr wird aber noch nicht verraten.

1. Den Überblick der Branche, Treffen mit allen Gewerken aus dem Tankstellenbau
2. Messebesucher aus der Mineralölbranche und aus den Gas- und Elektrobereichen, Kontakte pflegen, neue Kontakte gewinnen
3. Feier zu unserem 30. Firmenjubiläum, Innovationen zu unseren Planungsleistungen zum Tankstellenneu- und -umbau sowie Planungsleistungen zu den erneuerbaren Energien wie Wasserstoff, LNG und Elektromobilität.

ARMIN AENGENHEYSER & NINA THOMAS



*Armin Aengenheyster  
IBAA GmbH & Co. KG*

weiter auf nächster Seite



## DIE DREI MESSEFRAGEN:

1. Was zeichnet für Sie die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND besonders aus?
2. Was sind Ihre Erwartungen an die zweite Branchenmesse in Essen?
3. Ganz wichtig: Was erwartet den Besucher der TANKSTELLE & MITTELSTAND auf Ihrem Stand?



*Kai Kalter,  
MMV Leasing GmbH*

1. Die TANKSTELLE & MITTELSTAND ist für uns eine der wichtigsten Plattformen, um mit Unternehmern aus der Tankstellen- und Mobilitätsbranche in den direkten Dialog zu treten. Sie bringt die Entscheider und Fachleute der Branche zusammen und bietet eine hervorragende Gelegenheit, innovative Lösungen und Trends zu entdecken. Besonders schätzen wir die praxisnahe Ausrichtung der Messe sowie den persönlichen Austausch mit unseren Kunden und Partnern.
2. Nach der gelungenen ersten Veranstaltung in Essen 2023 erwarten wir eine noch größere Reichweite und eine stärkere Vernetzung innerhalb der Branche. Wir freuen uns darauf, neue Kontakte zu knüpfen, bestehende Partnerschaften zu vertiefen und innovative Finanzierungslösungen für die Tankstellen- und Kfz-Waschtechnikbranche zu präsentieren. Zudem erwarten wir spannende Impulse u.a. aus den Bereichen Umwelttechnik und nachhaltige Geschäftsmodelle, aber auch 24/7-Verkaufsautomaten sind aktuell ein heißer Trend.
3. Unsere Besucher können sich auf eine persönliche und kompetente Beratung zu maßgeschneiderten Finanzierungs- und Leasinglösungen, aber natürlich einfach auch auf angenehme Gespräche freuen. Wir zeigen, wie wir Tankstellenbetreiber und mittelständische Unternehmen mit flexiblen Finanzierungsmodellen unterstützen. Unsere Experten stehen gerne für individuelle Fragen zur Verfügung, um gemeinsam maßgeschneiderte Lösungen für aktuelle Herausforderungen in der Branche zu entwickeln. Wir freuen uns auf spannende Gespräche und einen inspirierenden Austausch auf der Messe!

1. Die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND zeichnet sich besonders durch ihre langjährige Tradition und ihren klaren Branchenfokus aus. Seit 1983 bietet sie eine umfassende Leistungsschau rund um das Dienstleistungszentrum Tankstelle. Die Konzentration auf fünf thematische Schwerpunkte - Kraftstoff und Fahrbahngeschäft, Shop und Convenience, gewerbliche Autowäsche, Kfz-Services und Dienstleistungen - macht sie zu einer zentralen Plattform für die gesamte Tankstellenbranche.
2. Für die zweite Branchenmesse in Essen erwarten wir eine Fortsetzung des erfolgreichen Messekonzepts mit einer breiten Palette an Ausstellern, von etablierten Unternehmen bis hin zu innovativen Newcomern. Wir rechnen mit zahlreichen Fachbesuchern und einem regen Austausch über die neuesten Trends und Entwicklungen in der Branche.
3. Auf unserem Stand des BTG-Minden können Besucher umfassende Informationen zu den Themen Tankstellen und gewerbliche Autowaschanlagen erwarten. Wir stehen als Ansprechpartner für Fragen zur Verbandsarbeit zur Verfügung und informieren über aktuelle Herausforderungen wie Umweltschutzanforderungen und branchenspezifische Regelungen. Zudem präsentieren wir unser Veranstaltungsprogramm und unsere Fachpublikationen, die für Mitglieder besonders interessant sind.



*Georg Huber,  
BTG Vorsitzender*



*Dr. Max-Ferdinand Krawinkel,  
Geschäftsführer PWM GmbH & Co. KG*

1. Durch ihren Standort Essen spricht die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND vor allem die west- und norddeutschen Tankstellenunternehmer sowie den Tankstellenmittelstand generell an. Dies ist eine sehr interessante und wichtige Kundengruppe für PWM, so dass wir uns sehr auf diese Tage freuen.
2. Wiederholt gute und konstruktive Kundengespräche, die dem Kunden aber natürlich auch PWM Anregungen für Innovationen geben.
3. Vor allem Cloud basierte Lösungen im Preisanzeigenbereich und in der Digital Signage, so dass alle Geräte zentral steuerbar sind. Darüber hinaus neue technische Benefits, die wir dem Kunden persönlich vorstellen wollen.

1. Bei keiner anderen Veranstaltung haben wir die Möglichkeit, so viele mittelständische Tankstellenbetreiberinnen und Tankstellenbetreiber zu treffen. Der Austausch mit ihnen über Chancen und Herausforderungen, über Lösungen und Konzepte ist für uns enorm wertvoll.
2. Auch am neuen Standort verbindet die Messe eine familiäre Atmosphäre mit genug Raum für die vielfältigen Konzepte zur Weiterentwicklung von Tankstellen und Tankstellenshops. Wir sind daher überzeugt, dass die zweite Auflage in Essen erneut ein voller Erfolg wird.
3. Mittelständische Tankstellenbetreiberinnen und Tankstellenbetreiber erleben in ihrem Geschäft gerade ganz unterschiedliche Chancen und Herausforderungen: vom großen Interesse an preisalternativen Produkten über die Kaufzurückhaltung der Konsumentinnen und Konsumenten bis hin zur anhaltend großen Beliebtheit frischer Snacks und Kaffee-Spezialitäten. Die Lösungen am Lekkerland Stand sind auf diese Gemengelage zugeschnitten: von Foodservice- und Kaffee-Konzepten über unser stetig wachsendes Portfolio an attraktiven Eigenmarken bis hin zu Aktionsprogrammen sowie Lösungen für Shopbereiche, die ganz ohne Personal auskommen.



*Wolfgang Cezane,  
Director Energy Stations, Lekkerland SE*



*Carl Michael Götte, Geschäftsführer CONSTANTIA  
Vermittlungsgesellschaft für Versicherungen mbH*

1. Es handelt sich um eine Messe, die von Branchen-Experten für die Branchen ge- und veranstaltet wird!
2. Guter fachlicher Austausch. Verstärken bestehender Kontakt, Schaffung neuer Kontakte!
3. Wir sind wieder als verlässlicher Ansprechpartner mit unseren bewährten Angeboten präsent!

## DIE DREI MESSEFRAGEN:

1. Was zeichnet für Sie die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND besonders aus?
2. Was sind Ihre Erwartungen an die zweite Branchenmesse in Essen?
3. Ganz wichtig: Was erwartet den Besucher der TANKSTELLE & MITTELSTAND auf Ihrem Stand?



Messteam der Firma Carstens Shop-Einrichtungen GmbH

1. Die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND zeichnet sich durch ihre besondere Mischung aus Fachkompetenz und familiärer Atmosphäre aus. Sie bringt die gesamte Tankstellenbranche auf außergewöhnliche Weise zusammen und bietet ein umfassendes Spektrum – von Shop und Convenience, über Technik und Waschen bis hin zu innovativen Lösungen und Services. In Essen treffen sich alle Akteure der Branche: Einzelne Unternehmer, der breit aufgestellte Mittelstand, sowie die großen Player des Marktes. Diese Vielfalt macht die Messe zu einer unverzichtbaren Plattform für den Austausch von Neuigkeiten, Trends und Innovationen. Sie schafft den perfekten Rahmen für wertvolle Gespräche und neue Impulse in der Branche.
2. Wir freuen uns riesig auf die Messe in Essen! Sie bietet die ideale Plattform für den direkten Austausch mit Kunden und Branchenexperten. Die spannenden Gespräche inspirieren uns immer wieder und ermöglichen es uns, unsere eigenen Trends und Entwicklungen vorzustellen und direktes Feedback aus der Branche zu erhalten. Zudem erwarten wir steigende Besucherzahlen und eine tolle Abendveranstaltung - eine großartige Gelegenheit, in entspannter Atmosphäre Kontakte zu pflegen und neue Impulse zu gewinnen.
3. Auf unserem Stand erwartet die Besucher eine spannende Mischung aus Innovation und praxisnahen Lösungen. Mit unserer Q-Gondel und weiteren individuellen Mittelraumlösungen präsentieren wir flexible und maßgeschneiderte Konzepte für den modernen Tankstellen-Shop. Ein besonderes Highlight sind unsere Neuerungen im Digital Signage Bereich, die neue Möglichkeiten für eine ansprechende Kundenkommunikation und gezielte Verkaufsförderung bieten. Wir zeigen auf unserem Messestand mit viel Liebe zum Detail, Kreativität und funktionalem Design, durchdachte Lösungen für den Verweilbereich und präsentieren unseren Kunden vielfältige Ideen und Konzepte. Dabei lassen wir gerne regionale Besonderheiten einfließen. Eine Mischung aus unterschiedlichen Sitzmöglichkeiten bietet den Gästen höchste Flexibilität und schafft eine einladende Atmosphäre. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

1. Die Tankstellenmesse bietet (als eine von zwei Messen) ein klar auf die Branche zugeschnittenes Konzept. Wir gehören zu den Ausstellern der ersten Stunde und präsentieren seit Anfang der 80er in diesem Rahmen gerne unsere Lösungen für den Mineralölmarkt.
2. Erfahrungsgemäß ist der HUTH Messestand auf dieser Branchenmesse immer ein Publikumsmagnet. So erwarten wir natürlich auch in 2025 das sprichwörtlich "volle Haus" und gute Gespräche mit alten und neuen Kunden.
3. Der Besucher wird moderne Lösungen rund um das Bezahlen auf dem HUTH Messestand erleben. Der Fokus wird neben den digitalen Services wie dem Digitalen Beleg oder dem App-Zahlen, vor allem auf den Self-Services liegen. Self-Check-Out und Tankautomat - auch als CRinD-Variante - entlasten das Tankstellenpersonal. HUTH bietet die passende Lösung, ganz egal, ob ein traditionelles Mineralölprodukt, Next Fuels oder Strom verkauft werden sollen. Wir begleiten die Tankstelle auf Ihrem Weg zum Mobilitäts-Hub.



Daniel Niggehoff,  
Geschäftsleitung Huth Elektronik Systeme GmbH



Maximillian Koubik und Tom Lenberg Geschäftsführer, ProVape Deutschland GmbH

1. Für uns als Vape-Unternehmen zeichnet sich die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND besonders durch ihre vielseitige Zielgruppe und die Vielfalt an Geschäftsmöglichkeiten aus. Die Messe bietet eine hervorragende Gelegenheit, neue Partnerschaften zu knüpfen und bestehende zu vertiefen. Besonders schätzen wir die fokussierte Atmosphäre, in der wir mit Fachbesuchern und Entscheidungsträgern aus der Tankstellen- und Convenience-Branche direkt in Kontakt treten können. Die Messe ist für uns als Unternehmen auch ein wichtiger Innovationshub, um neue Trends und Produkte zu entdecken und zu sehen, wie die Branche auf die wachsenden Anforderungen der Kunden reagiert – insbesondere in der Vape- und Lifestyle-Sparte. Der Austausch mit anderen Unternehmen und die Möglichkeit, unsere Produkte und Konzepte in diesem Rahmen zu präsentieren, sind uns besonders wichtig. Wir schätzen den direkten Dialog und die offene Kommunikation, die auf der Messe gepflegt wird.
2. Unsere Erwartungen an die zweite Branchenmesse in Essen sind sehr hoch. Wir erhoffen uns vor allem eine weiter steigende Anzahl von qualifizierten Fachbesuchern, die ein echtes Interesse an innovativen Produkten und Lösungen zeigen. Insbesondere freuen wir uns darauf, neue Geschäftspartner zu gewinnen und bestehende Beziehungen weiter auszubauen. Für uns ist es auch eine großartige Gelegenheit, unsere neuesten Produkte und Entwicklungen vorzustellen und Feedback aus der Branche zu erhalten. Wir erwarten spannende Gespräche über Trends und zukunftsorientierte Konzepte, die den Markt für Vape-Produkte und Convenience weiterentwickeln. Darüber hinaus hoffen wir auf wertvolle Impulse durch den Austausch mit anderen Unternehmen und Experten, die uns helfen, unsere Marktstrategie weiter zu verfeinern und unseren Kundenservice noch weiter zu verbessern.
3. Am Stand unseres Unternehmens auf der TANKSTELLE & MITTELSTAND erwarten die Besucher ein spannendes Sortiment an hochwertigen Vape-Produkten sowie innovative Merchandising-Artikel. Wir bieten eine interaktive Präsentation, bei der Besucher die Möglichkeit haben, unsere Produkte direkt auszuprobieren und sich von deren Qualität zu überzeugen. Unser Team steht jederzeit bereit, um individuelle Beratung zu bieten und auf die spezifischen Bedürfnisse der Tankstellen- und Convenience-Branche einzugehen. Besucher können sich außerdem auf exklusive Einblicke in unsere neueste Produktentwicklung und Trendprognosen freuen, die den Markt in den kommenden Monaten prägen werden. Wir legen großen Wert auf persönliche Gespräche, um maßgeschneiderte Lösungen zu finden und neue Partnerschaften zu schließen. Bei uns steht der Kundendialog im Mittelpunkt, und wir bieten ein angenehmes Ambiente, in dem sich jeder Besucher willkommen fühlt.



# MACH DEIN FRÜHSTÜCK PFLANTASTISCH LECKER!



## DIE DREI MESSEFRAGEN:

1. Was zeichnet für Sie die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND besonders aus?
2. Was sind Ihre Erwartungen an die zweite Branchenmesse in Essen?
3. Ganz wichtig: Was erwartet den Besucher der TANKSTELLE & MITTELSTAND auf Ihrem Stand?



*Andreas Lindstedt,  
Leitung EDEKA Convenience*

1. Die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND bietet uns die perfekte Gelegenheit, direkt mit freien und unabhängigen Tankstellenbetreibern in den Dialog zu treten. Hier können wir aus erster Hand erfahren, welche Herausforderungen und Chancen es im Alltag unserer Partner gibt. Gleichzeitig präsentieren wir praxisnahe Lösungen, die speziell auf die Bedürfnisse des mittelständischen Tankstellenmarkts zugeschnitten sind.
2. Wir freuen uns darauf, unser Netzwerk weiter auszubauen, bestehende Partnerschaften zu vertiefen und unsere neuesten Konzepte sowie Produkte einem fachkundigen Publikum zu präsentieren. Unser Fokus liegt auf inspirierenden Gesprächen und neuen Perspektiven für die Zukunft des Convenience-Handels.
3. An unserem Stand erleben Besucher ein innovatives Sortiment und zukunftsweisende Konzepte für den Tankstellenmarkt. Wir präsentieren unser neues SPAR-Shopkonzept, das moderne Einkaufsimpulse setzt, sowie unsere hochwertigen Eigenmarken und ein vielfältiges Backshop-Angebot. Unsere Experten stehen für persönliche Beratungsgespräche zur Verfügung und zeigen, wie wir gemeinsam den Convenience-Bereich weiterentwickeln können.

1. Die Messe bietet eine ideale Plattform, um innovative Lösungen für Tankstellen-Shops und Werkstätten direkt mit Fachleuten aus der Branche zu präsentieren und wertvolle Kontakte zu knüpfen.
2. Wir erwarten eine hohe Besucherresonanz und neue Geschäftsmöglichkeiten, insbesondere im Bereich Shop- und Werkstattlösungen, sowie den Ausbau unseres Netzwerks.
3. Besucher finden bei uns ein breites Sortiment von chemisch-technischen Produkten für Tankstellen-Shops und Werkstätten, vom praktischen Klimaanlage-Spray für Endverbraucher bis hin zu Hochleistungsklebstoffen für die Werkstatt. Wir präsentieren ihnen attraktive POS-Lösungen und innovative Produkte, damit sie mit PETEC die bestmöglichen Ergebnisse erzielen können.



*Sven Fettkenheuer,  
PETEC Verbindungstechnik GmbH*



*Christian Krüger,  
Licht + Werbetechnik Hermann Brück GmbH*

1. Sie präsentiert eine breite Palette an Produkten und Dienstleistungen, von neuesten Kraftstofftechnologien über Shop- und Convenience-Artikel bis hin zu modernsten Waschanlagen und Werkstattausrüstungen.
2. Auf unserem neu gestalteten Messestand, der zum Verweilen einlädt, freuen wir uns auf einen regen Austausch mit den Besuchern, Kunden und Freunden.
3. Wir werden natürlich das brandneue BFT-Logo an einer Tankdach-Attika vorstellen, man darf gespannt sein.

1. Die Messe „TANKSTELLE & MITTELSTAND“ zeichnet sich durch den direkten Kontakt zur Kundenzielgruppe aus. Gleichzeitig haben Interessenten die Möglichkeit, sich kompakt und gezielt zu informieren.
2. Wir erwarten eine hohe Anzahl an Fachbesuchern aus unserem Zielkundensegment und eine positive Stimmung – sowohl bei den Besuchern als auch bei den Ausstellern.
3. Das gesamte Spektrum der Lösungskompetenz der WÄCHTER Group für unsere Kunden und Interessenten. Dabei gilt: Alles aus einer Hand. Alles aus eigener Hand.



Peter-Christian Brockelmann (Geschäftsführer), Kevin Davies (Verkaufsmanagement) und Dirk Stratmann (Geschäftsführer)  
WÄCHTER Ladenbau GmbH

ANZEIGEN

**NEU**

**HANDELS  
GOLD  
SUMMER**

**Rauchen  
ist  
tödlich**

Wollen Sie aufhören?  
Tel.: 0800 8 313  
www.

**VOLLE MELONE!  
VOLL FRESH!**

Das ist er: der neue SUMMER-Geschmack von HANDELSGOLD. Genau so, wie Sommer schmecken sollte: wenn die volle Melone auf cooles Eis trifft. Volle Melone! Voll fresh! Voll Sommer! **HANDELSGOLD SUMMER**. Und wie immer bei HANDELSGOLD gilt: Immer gut. Immer günstig.

**HANDELS  
GOLD** IMMER GUT.  
IMMER GÜNSTIG.

## DIE DREI MESSEFRAGEN:

1. Was zeichnet für Sie die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND besonders aus?
2. Was sind Ihre Erwartungen an die zweite Branchenmesse in Essen?
3. Ganz wichtig: Was erwartet den Besucher der TANKSTELLE & MITTELSTAND auf Ihrem Stand?



# Roadrunner

Ingo Meyer

1. Die Messe „Tankstelle & Mittelstand“ zeichnet sich als Kommunikations- und Innovationsplattform für den Tankstellenmittelstand aus und ermöglicht der Branche einen Blick in die Zukunft der Branche auf vielen Ebenen.
2. Als Erwartung würde ich formulieren wollen, dass sich mehr Fachbesucher auf der Messe einfinden als 2023 und die Besucher sich, bzgl. Ihrer konkreten Fragestellungen für die Zukunft, mitgenommen fühlen und konkrete Antworten und Anregungen auf Ihre Fragestellungen finden.
3. Die Roadrunner Service GmbH und deren Standfläche werden die Besucher dieses Jahr auf dem Messestand eines unserer Gesellschafter, der Kuttenkeuler Mineralölhandels- und Tankstellenbetriebsgesellschaft mbH, finden. Mit der laufenden Weiterentwicklung unserer Roadrunner Tank- und Servicekarte zu einer Flottenkarte mit mehr als 2300 Akzeptanzstellen in Deutschland, aber auch zu einer Tank- und Servicekarte für den Tankstellenmittelstand, finden interessierte Tankstellenunternehmer und -betreiber eine vollumfängliche Lösung, die es ermöglicht, das eigene Stationskreditgeschäft / Ringkartengeschäft in Kombination mit steuersparenden Gutscheinelösungen, mobile Payment Lösungen, Lösungen für den Schwerlastverkehr, einer weitestgehend digitalisierten Kundenbindung und ohne eigenes Risiko zukunftsfähig ausrichten zu können. In Verbindung mit einem möglichen Co Branding ist auch die Nähe zum eigenen Markenbild garantiert, ohne den Kontakt zum eigenen Kunden zu verlieren. Eine kostengünstige und multifunktionale Lösung zum Thema automatisches Tankstellenpricing rundet das Messeangebot von Roadrunner dieses Jahr ab.

1. Einerseits der direkte Kontakt zu Kunden und Interessenten, andererseits das sehr gute, kompakte Messeformat, das auch durch das weitreichende Netzwerk der Aussteller sämtliche Fachthemen abdeckt.
2. Wir erwarten und wünschen uns eine hohe Besucherzahl bestehend aus Kunden, Interessenten sowie Partnern und somit gute und informative Gespräche auf unserem neu designten Stand.
3. Die Besucher auf unserem Stand erwartet Innovatives aus dem Bereich bargeldloser Zahlungsverkehr wie z. B. neu integrierte Flottenkarten und Bluecodeakzeptanz an der Kasse. Außerdem stellen wir Neuheiten im „Mobile-Payment“ über den WEAT-MPH (Mobile Payment Hub) fürs Tanken, Waschen und am POS vor. Erstmals präsentieren wir die WEAT-Terminalintegration bei Vending-Automaten und im Bereich Autowäsche. Ebenso zeigen wir die neuesten WEAT-Entwicklungen im Bereich EV-Charging und die aktuellste Terminalgeneration – begleitet von zahlreichen Messe-Exponaten.



Uwe Dziuk, Geschäftsführer  
WEAT Electronic Datenservice GmbH



*Thomas Kirchhoff, Geschäftsführer Thiem Shop-Einrichtungen GmbH*

1. Eine kompakte Fachmesse die das gesamte Spektrum für den Besucher abbildet
2. Hohe Besucherzahlen und interessante Fachgespräche
3. Maßgeschneiderte Food-Konzepte, die wirtschaftlich und operativ auf die Bedürfnisse angepasst werden können

1. Besonders schätzen wir die praxisnahen Lösungen, die auf der TANKSTELLE & MITTELSTAND im Mittelpunkt stehen – von innovativen Kraftstoffen über moderne Shopkonzepte bis hin zu digitalen Services. Der direkte Dialog mit bewährten und neuen Partnern ermöglicht es uns, gezielt auf die Bedürfnisse der Branche einzugehen und gemeinsam nachhaltige Energielösungen zu entwickeln.
2. Wir freuen uns erneut auf spannende Impulse aus unserem dynamischen Marktumfeld. Die TANKSTELLE & MITTELSTAND bietet eine tolle Plattform, um innovative Konzepte zu entdecken und die Branche gemeinsam weiter voranzubringen.
3. Wir bieten einen umfassenden Einblick in unser vielseitiges Angebot mit klarem Fokus auf unsere Kernkompetenz Tankstelle. Unter anderem zeigen wir unsere nachhaltigen Mobilitätslösungen wie Q1 Autostrom, innovative Konzepte für den Shopbereich sowie neueste Entwicklungen unserer digitalen Produkte.



*Frederick Beckmann,  
Vorstand Q1 Energie AG*



*Torben Jöns, Vertriebsleiter GP  
JOULE Connect GmbH*

1. Auf der Messe treffen wir unsere Kunden, alle unsere Kontakte in der Branche und schließen neue Partnerschaften. Die Organisation der Messe schafft jedes Jahr wieder eine relevante Veranstaltung und einen tollen Rahmen für Austausch.
2. Die neue Regierung hat klare Hinweise gegeben, dass E-Mobilität die Zukunft ist und auch politisch mehr unterstützt werden wird. Vor diesem Hintergrund ist es wichtiger denn je für die Branche in die Planung der eigenen Rolle dabei einzusteigen. Meine Erwartung nach der Erfahrung von den ersten Messen in diesem Jahr schon ist, dass der Beratungsbedarf jetzt hoch ist und wir als GP JOULE CONNECT dafür gefordert sein werden.
3. Wir haben eine Schnelllade-Station als Ausstellungsstück mit auf dem Stand, vor allem aber stehen wir mit einem Team für alle Fragen und Fachgespräche zur Verfügung, als Full-Service-Anbieter stehen wir für alle Themen rund um Ladeinfrastruktur zur Verfügung; ich freue mich drauf!

## DIE DREI MESSEFRAGEN:

1. Was zeichnet für Sie die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND besonders aus?
2. Was sind Ihre Erwartungen an die zweite Branchenmesse in Essen?
3. Ganz wichtig: Was erwartet den Besucher der TANKSTELLE & MITTELSTAND auf Ihrem Stand?



Volker Walz,  
Geschäftsführer s-iQ Objekt GmbH

1. Die TANKSTELLE & MITTELSTAND ist die wichtigste Veranstaltung der Branche in diesem Jahr. Neben der Messe ist das Begleitprogramm für die Besucher ein wesentlicher Grund nach Essen zu kommen. Wir erwarten aus dem gesamten Bundesgebiet mittelständische Tankstellenbetriebe und auch einige inhabergeführten Betriebe. Wir schätzen den persönlichen Austausch und das Miteinander, das gewachsen ist.
2. Das Business ist zurück, aber die Mitarbeitenden nicht. Deshalb rückt immer mehr in den Fokus, den Shop, den Backshop und das gastronomische Angebot so zu gestalten, es auch mit weniger Mitarbeitenden in guter Qualität zu betreiben. Wir sind überzeugt, dass dem Tankstellenshop mit integrierten SB-Lösungen die Zukunft gehört. Wir erleben ein großes Interesse bei den Betreibern. Die autonomen Smart-Stores werden eine Ergänzung bleiben. Die Betreiber investieren weiterhin in die Aufenthaltsqualität und das Angebot der Shops, setzen das Budget aber bewusster ein.
3. Unser Anspruch ist es, umsetzbare Konzepte zu präsentieren und Impulse zu setzen. Im Fokus steht unsere neu entwickelte SB-Lösung, gekühlte und warme Snacks und Backwaren attraktiv und mit digitalen Preisschildern zu präsentieren. Wir zeigen, wie mit ausgesuchten Konzepten mit Kaffee und offenem Eis neue Zielgruppen erreicht werden. Mit unserem Partner RATIONAL präsentieren wir gelungensichere warme Snacks aus dem Self-Cooking-Center.

1. Die Messe ist für uns eine der wichtigsten Plattformen für den Austausch innerhalb der Branche und bietet hervorragende Chancen, aktuelle Markttrends darzustellen. Sie bringt uns mit Tankstellenprofis und Partnern zusammen, um innovative Lösungen für das Shop- und Waschgeschäft vorantreiben zu können, von den alle gemeinsam profitieren.
2. Wir freuen uns als langjähriger Partner des Mittelstands, gemeinsam mit unseren Kunden das Geschäft weiterzuentwickeln. Unser Fokus liegt darauf, Partnern und Betreibern praxisnahe Lösungen an die Hand zu geben, die den Umsatz steigern und den Endkunden begeistern.
3. Besucher können sich auf impulsstarke Shop-Produkte und attraktive Zweitplatzierungen freuen. Ein Highlight ist der „Sonax Scheibenreiniger Edeldark“ mit tiefschwarzer Flüssigkeit und edlem „VIP-Lounge-Duft“ sowie der dazu passende „Sonax Air Freshener Edeldark“ setzen neue Akzente im Shop-Geschäft. Im Carwash-Bereich präsentieren wir den optimierten „Sonax Cleanstar“ – ein sehr spannendes Upgrade für die Vorwäsche. Das Produkt überzeugt mit noch stärkerer Insektenlösekraft und wirkungsvoller Entfernung von Bienenkot sowie höchster Materialverträglichkeit.



Patrick Ginster,  
SONAX Verkaufsleiter Tankstellen/Carwash



# GRÜN WALD

## LADEN EINRICHTUNG



Seit über 45 Jahren  
Ihre Ladenbau Company

45 JAHRE

**GRÜN  
WALD**

LADEN EINRICHTUNG

Wir gestalten Ihren Erfolg

Grünwald Ladeneinrichtung GmbH  
Blankenhainer Straße 27 | D-99441 Magdala  
Telefon: +49 36454 570  
info@gruenwald-ladeneinrichtung.de

[www.gruenwald-ladeneinrichtung.de](http://www.gruenwald-ladeneinrichtung.de)

Besuchen Sie auch unseren Onlineshop:  
[gruenwald-ladeneinrichtung.de/shop](http://gruenwald-ladeneinrichtung.de/shop)



Andreas Strömer,  
Geschäftsführer Heinrich Stracke GmbH

1. Für uns ist die TANKSTELLE & MITTELSTAND als zentrale Plattform für Tankstellenbetreiber, Händler und Lieferanten traditionell das Highlight im Jahr. Insbesondere der Fokus auf den Mittelstand ist uns als Familienunternehmen besonders wichtig, weil wir wissen, dass wir an zwei sehr kompakten Tagen genau unsere Zielgruppe erreichen können. Dabei freuen wir uns darauf, nicht nur unsere Bestandskunden an unserem Stand begrüßen zu dürfen, sondern uns auch Tankstellenunternehmern zu präsentieren, mit denen wir bisher nicht zusammengearbeitet haben. Ein wichtiger Bestandteil der TANKSTELLE & MITTELSTAND ist die Abendveranstaltung am ersten Messetag mit der Preisverleihung der „Tankstelle des Jahres“ durch das Fachmagazin Tankstelle. Hier saß unser Geschäftsführer Andreas Strömer erneut in der Jury und hat gemeinsam mit anderen Branchenvertretern aus zahlreichen Einsendungen herausragende Tankstellen in verschiedenen Kategorien ausgewählt. Das Event ist auch deshalb etwas Besonderes, weil die ganze Branche wie eine große Familie zusammenkommt, man alte Bekannte trifft und neue Menschen kennenlernt – die perfekte Plattform zum Netzwerken.
2. Mit dem Wechsel nach Essen findet die TANKSTELLE & MITTELSTAND nun in sehr modernen, hellen Messehallen statt. Organisatorische Themen, die bei der Premiere 2023 verständlicherweise noch nicht ganz reibungslos verlaufen sind, werden in diesem Jahr sicherlich rund laufen.
3. Wir setzen uns vor jeder Messeausgabe im Team zusammen und konzipieren einen komplett neuen Stand. So stellen wir sicher, dass wir immer die aktuellen Trends zeigen können. Eine zentrale Rolle an unserem Stand werden in diesem Jahr Smart Stores spielen. Dabei werden wir verschiedene Aufbauten mit allen relevanten technischen Komponenten wie Bezahlösungen, Zutrittsmöglichkeiten und Kameratechnik präsentieren. Unser Ziel ist es, die Besucher einmal durch die Welt der Smart Stores zu führen. Dabei zeigen wir, wie einfach die Umsetzung und Einrichtung der Konzepte tatsächlich sind und welches Potenzial in ihnen steckt. Wir hoffen, dass wir dadurch Berührungsängste abbauen, weil wir überzeugt sind, dass Smart Stores auch an Tankstellen künftig eine wichtige Rolle spielen werden.



# Künstliche Intelligenz in der gewerblichen Autowäsche

**Technisch beweglich und anpassungsfähig**

TEXT: BERND FIEHÖFER



**Menschen sind Stand heute vermutlich noch immer nicht in der Lage, die erstaunlichen Möglichkeiten und damit die Regelungstechnik von Robotern vollumfänglich theoretisch zu beschreiben und ihre Grenzen in der Praxis darzustellen. Und: Wir wissen wahrscheinlich bisher nur ansatzweise, wie die Zukunft der gewerblichen Autowäsche im Innern unter dem genialen Schirm künstlicher Intelligenz aussehen und wie energieeffizient diese Technik funktionieren wird.**

Im September vergangenen Jahres – nach rund sieben Jahrzehnten intensivem Tüfteln an der Entwicklung von Robotertechnik – gelang es Forschenden des Max-Planck-Instituts für Intelligente Systeme, kurz MPI-IS, und der ETH Zürich im Rahmen einer Forschungspartnerschaft, ein neues mit Muskeln angetriebenes Roboterbein zu entwickeln. Die Entwickler fassen dies so zusammen: „Forschende haben das erste Roboterbein entwickelt, das von künstlichen elektrohydraulischen Muskeln angetrieben wird und sich automatisch an unebenes Terrain anpasst. Das System ist energieeffizienter als Elektromotoren und ermöglicht hohe Sprünge sowie schnelle Bewegungen ohne komplexe Sensoren. Die Technologie ist zwar noch nicht ausgereift, aber vielversprechend und bietet Potential für zukünftige Anwendungen in der Soft Robotik.“

Das Roboterbein wird von elektrohydraulischen künstlichen Muskeln angetrieben, die man als sogenannte Hasels bezeichnet. Den aktuellen Stand der Dinge beschreibt Prof. Dr. Robert Katzschmann, Assistenzprofessor an der ETH Zürich und Gründer des Soft Robotics Lab, so: „Derzeit ist das Bein an einer Stange befestigt, hüpfte im Kreis und kann sich noch nicht frei bewegen. Wenn wir die Technologie des Roboterbeins zu einem vierbeinigen Roboter oder einem humanoiden Roboter

mit zwei Beinen kombinieren, könnten wir eines Tages, sobald es batteriebetrieben ist, auch als Rettungsroboter einsetzen.“ [Quelle: Website der Max-Planck-Gesellschaft]. So oder so wäre dann wohl auch die schwierige Personalsituation im Bereich der manuellen Vorwäsche von Autowaschstraßen dann kompensiert, wenn Vier-Bein-Roboter zwei „Gliedermaßen“ für das geschickte Handling an der Hochdrucklanze einsetzen und dabei um die Fahrzeuge herumlaufen können.

#### **DER BLICK AUF DIE AUTOWASCHBRANCHE**

Aus aktueller Sicht auf die Dinge in der gewerblichen Autowäsche – so scheint es zumindest – sollten derartige Szenarien so bald nicht praxisrelevant sein. Plausible Gründe dafür sind ganz sicher zunächst einmal Einsätze in anderen Bereichen... in der medizinischen Rehabilitation beispielsweise, um Menschen, die unfall- oder krankheitsbedingt nicht mehr laufen können, ihnen genau das wieder zu ermöglichen.

Nun ist es ja so, dass es technische Intelligenz – Stichwort Automatisierung – in der gewerblichen Autowäsche im Grunde seit 1962 gibt. Dem Jahr, als die Augsburger Unternehmer Gebhard Weigle und Johann Sulzberger die erste selbsttätige Waschanlage für Kraftfahrzeuge zum Patent anmeldeten. Bisher war es weitestgehend gut möglich, die technische von der künstlichen Intelligenz getrennt zu betrachten. Während im Bereich der technischen Intelligenz „einfache“ maschinelle Automatisierungslösungen die Arbeitskraft „Mensch“ ersetzen, sind die Grundlagen der künstlichen Intelligenz Informatikleistungen, die menschliche, sogenannte kognitive Fähigkeiten imitieren.

## Der TANKSTOP fragte im Bereich der gewerblichen Autowäsche einmal bei Herstellern von Portalanlagen und Waschstraßen nach.

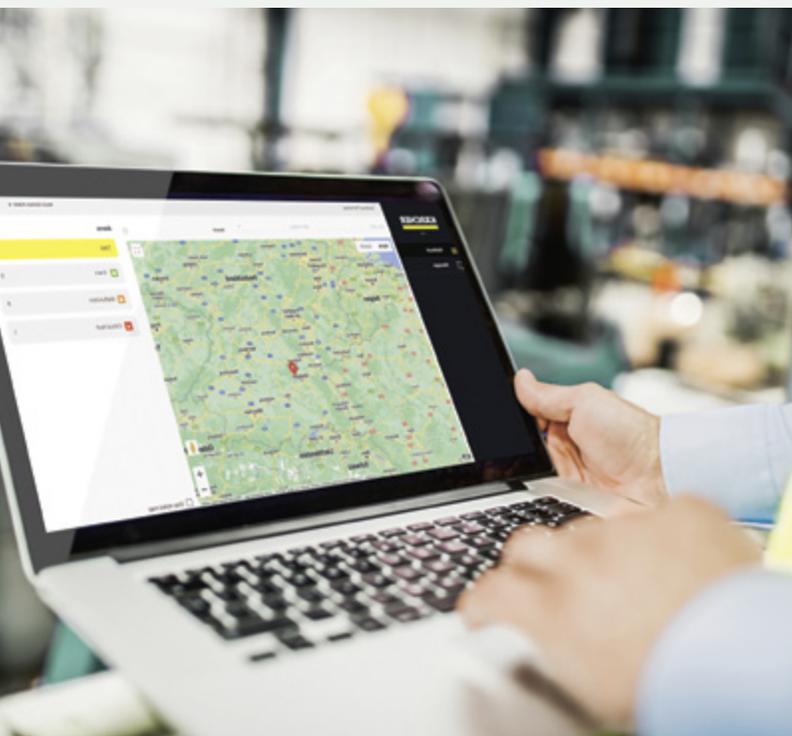
Wo und wie kann „Künstliche Intelligenz“ in der gewerblichen Autowäsche ansetzen?

### **CARSTEN KLEES, VICE PRESIDENT DIGITAL SOLUTIONS, WASHTEC CLEANING TECHNOLOGY GMBH:**

„Die Nutzung von Künstlicher Intelligenz (KI) und datenbasierten Services revolutioniert die Waschanlagenbranche. Diese Technologien bieten erhebliche Vorteile sowohl für Betreiber als auch für Kunden. Durch intelligente Systeme lassen sich Betriebsabläufe optimieren, Wartungsprozesse effizienter gestalten und langfristig die Profitabilität steigern.“

### **KÄRCHER:**

„KI könnte in der gewerblichen Autowäsche in verschiedenen Bereichen Einsatz finden: Zum Beispiel bei der Fahrzeugerkennung, Optimierung des Waschzyklus, für die Dosierung von Reinigungsmitteln oder auch der Anlagenwartung. So könnten beispielsweise durch Bildverarbeitung und Sensordaten die Fahrzeugform und der Verschmutzungsgrad der Fahrzeuge erkannt und die Wäschemengensprechend individuell angepasst werden.“



Welche Änderungen an bestehender Wasch- und Pflorgetechnik sind diesbezüglich möglich und vor allem praktisch sinnvoll?

### **CARSTEN KLEES:**

„Ein erfolgreiches Beispiel für den Einsatz von KI ist Predictive Maintenance. Diese Technologie erlaubt die präzise Vorhersage von Ausfällen einzelner Anlagenkomponenten, noch bevor sie eintreten. Dieser Ansatz wird bereits heute erfolgreich im Betrieb eingesetzt und ermöglicht es dem Service-Team, Wartungsmaßnahmen gezielt zu planen und Ausfallzeiten zu minimieren. Die vorausschauende Wartung sorgt somit für eine höhere Verfügbarkeit der Anlagen und reduziert unerwartete Kosten.“

### **KÄRCHER:**

„Praktisch sinnvoll sind Nachrüstlösungen, die bestehende Systeme erweitern, zum Beispiel durch smarte Sensoren und adaptive Dosiersysteme.“

Welchen Einfluss kann „Künstliche Intelligenz“ auf den Einsatz von Wasch- und Pflegechemie bringen, welchen gibt es bereits wie?

### **CARSTEN KLEES:**

„Aktuell arbeiten wir aktiv an neuen KI-Modellen, die Betreibern helfen sollen, ihr Waschgeschäft noch effizienter zu planen. Ein zentraler Aspekt dabei ist die Vorhersage von Waschzahlen. Diese spielt eine entscheidende Rolle für betriebliche Planungen, wie beispielsweise die rechtzeitige Bestellung von Reinigungschemie. Die Entwicklung eines leistungsstarken Vorhersagemodells ist ein wichtiger Schritt in Richtung einer noch smarteren Waschanlagensteuerung.“

### **KÄRCHER:**

„Im Bereich der Pflegechemie könnte KI genutzt werden, um Fahrzeugformen und Verschmutzungsgrade zu erkennen. Je nach Reinigungsbedarf des Fahrzeugs würde dann der Einsatz der Reinigungs- und Pflegemittel angepasst und optimiert werden. Voraussetzung für diese KI-Unterstützung wäre die entsprechende Ausstattung der Anlage mit Kameras und Sensoren.“

Welche Offerten bietet „Künstlicher Intelligenz“ mittelständisch agierenden Unternehmen bereits heute in der Praxis?

#### CARSTEN KLEES:

„Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für den Einsatz von KI ist die Verfügbarkeit qualitativ hochwertiger Daten. Mittelständische Unternehmen sollten sich daher mit Partnern zusammenschließen, die über umfangreiche Datenzugriffe verfügen. Unsere ausgelieferten Waschanlagen werden bereits seit über zehn Jahren optional und seit fünf Jahren konsequent vernetzt. Mit mehr als 12000 vernetzten Anlagen bietet das Unternehmen eine ideale Grundlage für die Implementierung datengetriebener Innovationen.“

#### KÄRCHER:

„Künstliche Intelligenz ist aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken und wird auch bei Kärcher in verschiedenen Bereichen des Unternehmens eingesetzt. In der Fahrzeugwäsche findet Künstliche Intelligenz derzeit noch keine Anwendung. Kärcher bietet seinen Kunden jedoch vernetzte Systeme, die es Betreibern von Waschanlagen ermöglichen, Betriebsdaten in Echtzeit zu überwachen. In der Zukunft könnten diese Systeme ausgebaut und die KI dazu genutzt werden, diese Daten zu analysieren und Vorhersagen über den Wartungsbedarf treffen oder Optimierungspotenziale, zum Beispiel zum Verbrauch von Wasser und Reinigungsmitteln, aufzudecken.“

#### Welche Investitionen sind sowohl in Soft- als auch Hardware für den Einsatz „Künstlicher Intelligenz“ in etwa notwendig?

#### CARSTEN KLEES:

„Unsere proprietäre IoT-Technologie ermöglicht die Vernetzung der Anlagen und stellt eine cloudbasierte Infrastruktur bereit, die in Augsburg verwaltet wird. In den letzten Jahren haben wir massiv in das Design und die Umsetzung leistungsstarker KI-Pipelines investiert.

Dazu gehört:

- + die Anbindung und Verarbeitung verschiedener Datenquellen durch effiziente ETL-Prozesse
- + der Aufbau leistungsfähiger Machine-Learning-Modelle zur Optimierung betrieblicher Abläufe
- + die gezielte Weiterentwicklung unseres Teams im Bereich Data Science
- + eine crossfunktionale Zusammenarbeit zwischen Fachbereichen mit Domänenwissen und unseren Data-Science-Experten
- + eine geschäftsfallorientierte Entwicklungsstrategie mit klar definierten Roadmaps.“



Kevin Greiner-Adam  
Produktmanager  
Vehicle Wash

#### KÄRCHER:

„Die Investitionskosten hängen stark vom Umfang der gewünschten Lösung ab. Wirtschaftlich attraktiv für Betreiber sind vor allem Nachrüstlösungen, welche den Funktionsumfang bestehender Anlagen erweitern.“

#### Welche praktischen Schritte muss ein mittelständischer Autowaschanlagenbetreiber tun, um „Künstliche Intelligenz“ an seinem Standort nach dem aktuellen Stand der Dinge aus ihrer Sicht tun?

#### CARSTEN KLEES:

„Die Integration von KI und datenbasierten Services bringt erhebliche Vorteile für Betreiber und Kunden. Durch intelligente Vorhersagemodelle und optimierte Wartungsprozesse lassen sich Effizienzsteigerungen erzielen, die zu einer nachhaltig profitablen Betriebsführung beitragen. Die Zukunft der Waschanlagenbranche liegt in der intelligenten Nutzung von Daten – und wir arbeiten kontinuierlich daran, diesen Wandel aktiv mitzugestalten.“

#### KÄRCHER:

„Der Betreiber sollte zunächst eine Bestandsaufnahme der bereits vorhandenen Technik durchführen. Grundsätzlich ist es empfehlenswert, alle Maschinen am Standort intelligent zu vernetzen. Dies ermöglicht den Fernzugriff, wie beispielsweise durch unser webbasiertes Anlagen-Managementsystem „K!Connect“. Dieses bildet die grundlegende Basis für alle weiteren digitalen Lösungen. Der nächste Schritt könnte die zusätzliche Integration smarterer Sensoren sein. Danach könnte die Implementierung von KI-gestützten Systemen folgen, um die Betriebseffizienz zu erhöhen. Eine enge Zusammenarbeit mit Technologiepartnern ist dabei jedoch essenziell.“



## CHRIST AG

### UNFALLSCHUTZ BEI DER CHRIST AG

„Künstliche Intelligenz kann in der Autowäsche“, so sagt Georg Barnickel, Leitung Elektrische Entwicklung bei der Otto Christ AG, mit Blick auf die Wasch- und Pflegepraxis in der automatischen Fahrzeugwäsche, „an vielen Stellen Einsatz finden. Bestes Beispiel ist im Bereich Unfallverhütung. Hierzu müssten wenige Änderungen gemacht werden. Zur Überwachung der Waschhalle werden zwei Kameras benötigt und eine AI Unit der Otto Christ AG. Die Künstliche Intelligenz der AI GUARD überwacht den Gefahrenbereich rund um die Portalwaschanlage. Sollte sich eine Person in den Gefahrenbereich begeben, warnt die Anlage die Person akustisch oder visuell je nach Option.“ Er beschreibt diesen Zusammenhang weiter: „Die Anlage stoppt dann auch die Bewegung und wartet ab. Wenn die Person den Gefahrenbereich verlässt, wäscht die Anlage weiter. Sollte der Gefahrenbereich nicht verlassen werden, wird ein Fehler ausgelöst. In diesem Fall kann die Künstliche Intelligenz Gefahren und Personenschäden abwehren.“

### KI-BASIERTE PLATTFORMEN

In der Tat wird „Künstliche Intelligenz“ auch in der gewerblichen Autowäsche gebraucht, ihr Anwendungsspektrum in Technik, Chemie und prozessverarbeitende Systeme ist immens. Vor allem die sogenannte industrielle „KI“ wird in diesen Prozessen wegberaubende Lösungen bieten (müssen). Sei es, um Autowaschbetriebe in Echtzeit zu virtualisieren, um mit diesen technischen Möglichkeiten deutlich schneller, fehlerfreier und auch

effizienter zu planen. Die Zeitfenster dafür werden sich rasant verkürzen. So stark vermutlich, dass aus Wochen Sekunden werden. Eine gewerbliche Autowäsche mit „sinnvoller KI“ wird Wasch- und Pflegechemieverbräuche nach Verschmutzung und Oberflächenzustände der Fahrzeuge blitzschnell analysieren können. Demnach sollte es möglich sein, individuelle Preise in Bruchteilen von Sekunden darzustellen, um regelmäßige und vor allem Vielwäscher zu entlasten sowie Reinigungs- und Pflegemuffel zu belasten.

### „KI“ FÜR ENERGIE

Vor dem Hintergrund des viel zitierten Klimawandels und dem damit notwendigen ressourcenschonenden Umgang mit allen Quellen der Natur kann „KI“ dabei unterstützen, Energiesysteme nicht nur abzubilden, sondern höchst sinnvoll und blitzschnell zu optimieren, ja zu kombinieren... Stichworte Strom und Wasserverbräuche in Korrelation mit Wetter- und Wochenenddaten. Künstliche Intelligenz wird vermutlich sehr wohl ein maßgebender Schlüssel zum nachhaltigen Umgang mit zukünftigen Energien und ihren Verbräuchen sein, wenn sie sinnvoll und geschickt in diesem Sinne eingesetzt werden.

Und vermutlich wird dank „Künstlicher Intelligenz“ auch in einem gewerblich agierenden Fahrzeugwaschbetrieb deutlich weniger Arbeit von Angestellten routinemäßig notwendig sein, die uns nicht um den Verstand bringt, sondern ihn erweitern wird. Doch wird es wohl auch dazu führen, dass dann weit weniger Mitarbeiter im täglichen Einsatz in einem gewerblich tätigen Autowaschbetrieb sind.

### ZEIT FÜR AUSEINANDERSETZUNG

Die ungeheure Komplexität wie der unausweichliche Einsatz von KI-Technologien heute, morgen und übermorgen wird uns dazu zwingen, dass „wir“ den Umgang mit ihnen Schritt für Schritt lernen und die Ängste davor nehmen. Stattdessen sollten sich Autowaschanlagenbetreiber die Zeit nehmen, sich mit der „KI“-Zukunft selbst auseinanderzusetzen. Der bisherige Eindruck – das wurde im Zuge der Recherche ganz offensichtlich – zeugt tatsächlich davon, dass sich viel zu viele in der Branche dieser, ja spektakulären Sphäre bisher verschließen. Mit Blick auf das tägliche Geschäft wird es immer gute Gründe geben, technischen Fortschritt vor sich herzutreiben.

### „KI“-ANWENDUNGEN WERDEN KOMMEN

Ganz sicher hat „KI“ heute noch Grenzen. Dies wird sich sehr bald ändern. Spätestens dann, wenn es ohne ihre Reife nicht mehr geht, weil deren Nutzungs- und Vielfältigkeitspotentiale wahllos bleiben. „Bis 2026 werden mehr als 80 Prozent der Unternehmen GenAI-APIs oder -Modelle verwenden beziehungsweise GenAI-fähige Anwendungen in Produktionsumgebungen einsetzen“, steht im White Paper „Künstliche Intelligenz – und jetzt? Wie bringt die Automobilindustrie KI-Power auf die Straße“.

Auch das Fraunhofer-Institut für Kognitive Systeme [IKS] arbeitet unter anderem bereits an sogenannten maschinellen Lernverfahren. Dabei lernen Rechner, Strukturdaten zu erkennen. Gemeint sind etwa Bewegungsabläufe von Robotern, wie sie sich beispielsweise um ein zu waschendes Fahrzeug herumbewegen.

Während die einen von – sagen wir einmal – IT-Goldgräberstimmung – nicht nur sprechen, sondern überzeugt sind, bleiben die anderen erst einmal weitestgehend skeptisch. Vor allem deswegen, weil die Zahl der „KI“-Angebote exorbitant in die Höhe schnellst und insbesondere auch deren praxisrelevante Nützlichkeit Fragen stellt. Nicht nur deswegen scheint es wichtig, fundierte und auch nachvollziehbare Geschäftsmehrwerte zu überlegen und dann zu installieren, mit der Folge, wirklich erfahrene und gut bekannte Branchenunternehmen in die „KI“ des Autowaschbetriebes einzubinden, die in der Tat diesbezügliche praxisrelevante Fortschritte und Services bringen und sie bestenfalls erheblich beschleunigen. Ein guter Schritt in die richtige Richtung stellt ganz sicher das von Muskeln angetriebene Roboterbein dar. Insofern bleiben wir gespannt, wann und wo Muskel-Roboter an automatischen Waschstraßen in den regulären Betrieb starten.

# STS

Soltrx Transaction Services  
GmbH

COMMERZBANK  
Gruppe 

## CashIn Mini

- Schnelle Liquidität
- Bedarfsgerechte Einzahlung 24/7
- Direktanbindung zur Commerzbank
- Mandantenfähig



## Die smarte Tresorlösung von STS

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

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

Soltrx Transaction Services GmbH

Wiesenstr. 70 b 5  
40549 Düsseldorf

Telefon: 0211 50655-0  
E-Mail: [vertrieb@s-t-services.com](mailto:vertrieb@s-t-services.com)  
Web: [www.s-t-services.com](http://www.s-t-services.com)





# MCS auf der Messe „TANKSTELLE & MITTELSTAND '25“

## Zukunftsweisende Convenience-Konzepte live erleben

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

Die Tankstellenbranche verändert sich: Neue Trends, Konsumgewohnheiten und Technologien erfordern strategische Anpassungen. Die MCS präsentiert auf der Fachmesse Tankstelle & Mittelstand 2025 wegweisende Konzepte, um Shopbetreiber optimal auf die Anforderungen von morgen vorzubereiten. Vom 20. bis 21. Mai erhalten Besucher Einblicke in digitale Lösungen, Sortimentsstrategien und moderne Shopkonzepte.

### THE POWER OF MITTELSTAND: VOM MITTELSTAND FÜR DEN MITTELSTAND

Die MCS versteht sich als Partner des Mittelstands. Als Netzwerk regionaler Convenience-Großhandlungen beliefert die MCS über 12.500 Shopbetreiber, darunter mehr als 3.400 Tankstellen. Diese Struktur ermöglicht kundennahe, flexible Lösungen. "Unsere mittelständische Ausrichtung fördert schnelle Entscheidungen und enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden", so MCS-Geschäftsführer Torsten Eichinger. Durch flache Hierarchien können Trends und Innovationen zügig ins Sortiment aufgenommen werden, was den Erfolg der Partner im Markt unterstützt.

### #NEWGENERATION: DIE ANTWORT AUF VERÄNDERTE KAUFGEWOHNHEITEN

Mit #NewGeneration reagiert die MCS auf veränderte Kaufgewohnheiten junger Kundengruppen, um diese frühzeitig an den Convenience-Bereich zu binden. Neben internationalen Trendprodukten umfasst das Konzept digitale Lösungen und strategische Platzierungen.

+E-Shishas haben sich als fester Bestandteil des modernen Marktes etabliert. Besonders gefragt sind wiederbefüllbare Systeme führender Marken. Eine durchdachte Platzierung im Shop steigert Impulskäufe und den Umsatz.

+Shisha-Tabak etabliert sich als Ertragsbringer. Ein breites Sortiment mit etablierten Marken und exotischen Geschmacksrichtungen spricht Stammkunden und neue Käufergruppen an.

### DER MCS CONNECTOR: DIGITALE VERKAUFSFÖRDERUNG AUF NEUEM NIVEAU

Ein Highlight am MCS-Stand ist der MCS CONNECTOR, die kostenfreie Werbepattform für Tankstellenshops.

Betreiber können individuelle Werbematerialien in einem geschützten Bereich hochladen und über Digital Signage oder Kassensysteme ausspielen. Die neue Schnittstelle zu dooh-it von PWM stärkt die digitale Präsenz. "Unsere Kunden gestalten ihre Werbung effizienter und flexibler", so Eichinger.

#### ERFOLGREICHE PRODUKTE GEZIELT PLATZIEREN

Die MCS unterstützt Betreiber, ihre Produktplatzierungen effizient und absatzstark zu gestalten.

- + Der Gondelkopf Preiskracher sorgt für eine aufmerksamkeitsstarke Platzierung von Aktionsartikeln an stark frequentierten Stellen im Shop. Mit auffälligen Werbemitteln und regelmäßig wechselnden Angeboten werden Kaufimpulse gezielt gefördert.
- + JUST Fresh bietet eine attraktive Auswahl an gekühlten Snacks und hochwertigen To-go-Produkten, die gezielt in modernen Shopkonzepten platziert werden.

#### NETZWERKEN UND INNOVATIONEN ENTDECKEN

Die MCS steht für "The Power of Mittelstand" – vom Mittelstand für den Mittelstand. Der Messestand bietet eine Plattform für Austausch, Beratung und Networking. Betreiber erhalten praxisnahe Lösungen für ihre Shops.

Besuchen Sie MCS auf der TANKSTELLE & MITTELSTAND `25 in Essen am Stand H8 B03 und erfahren Sie, wie Sie Ihr Convenience-Geschäft zukunftssicher aufstellen können!

Weitere Informationen unter: [www.mcs.eu](http://www.mcs.eu)



**SONAX®**  
MADE IN GERMANY

# EDELDARK DUFTET DARK. WIRKT STARK.

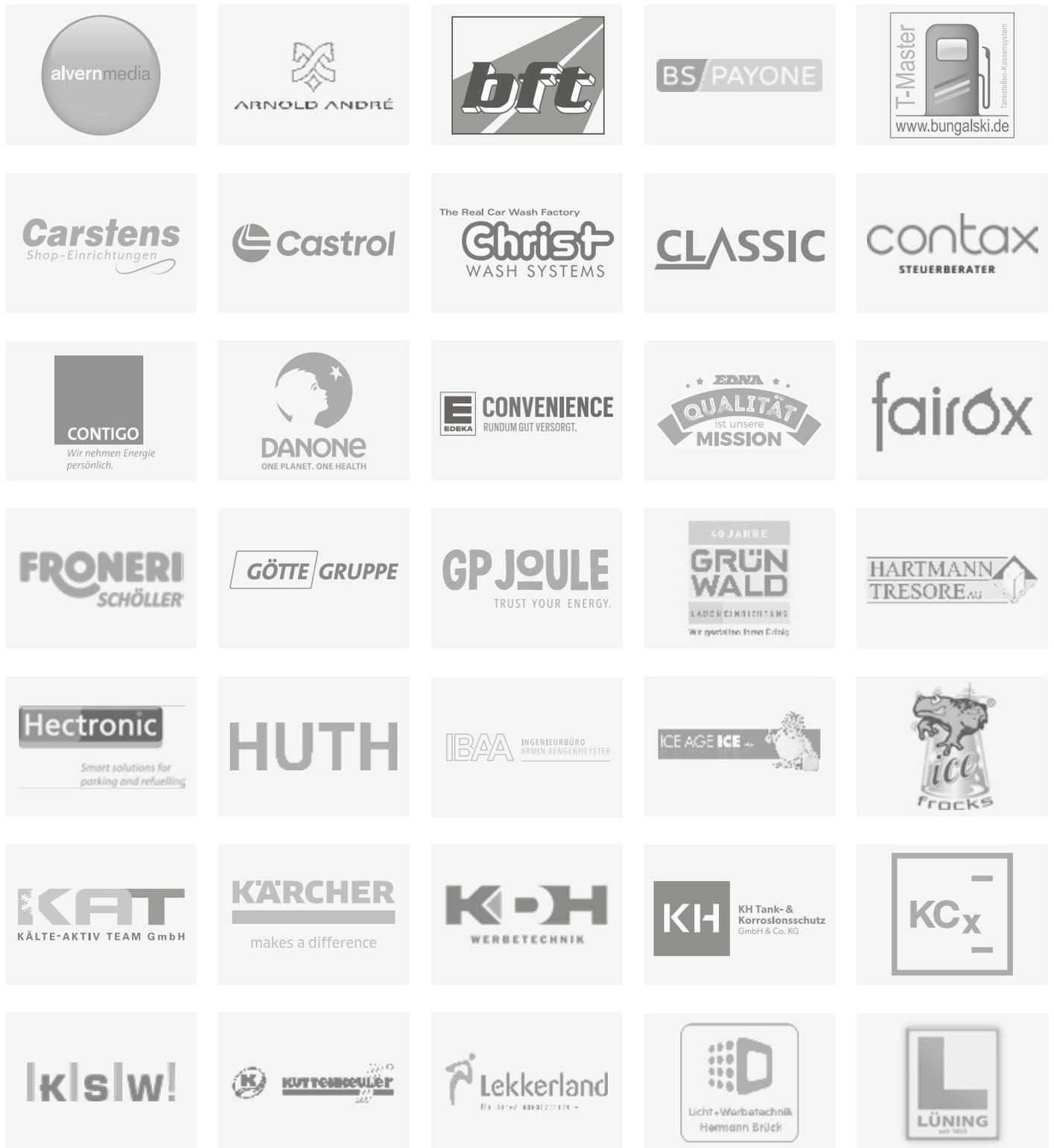


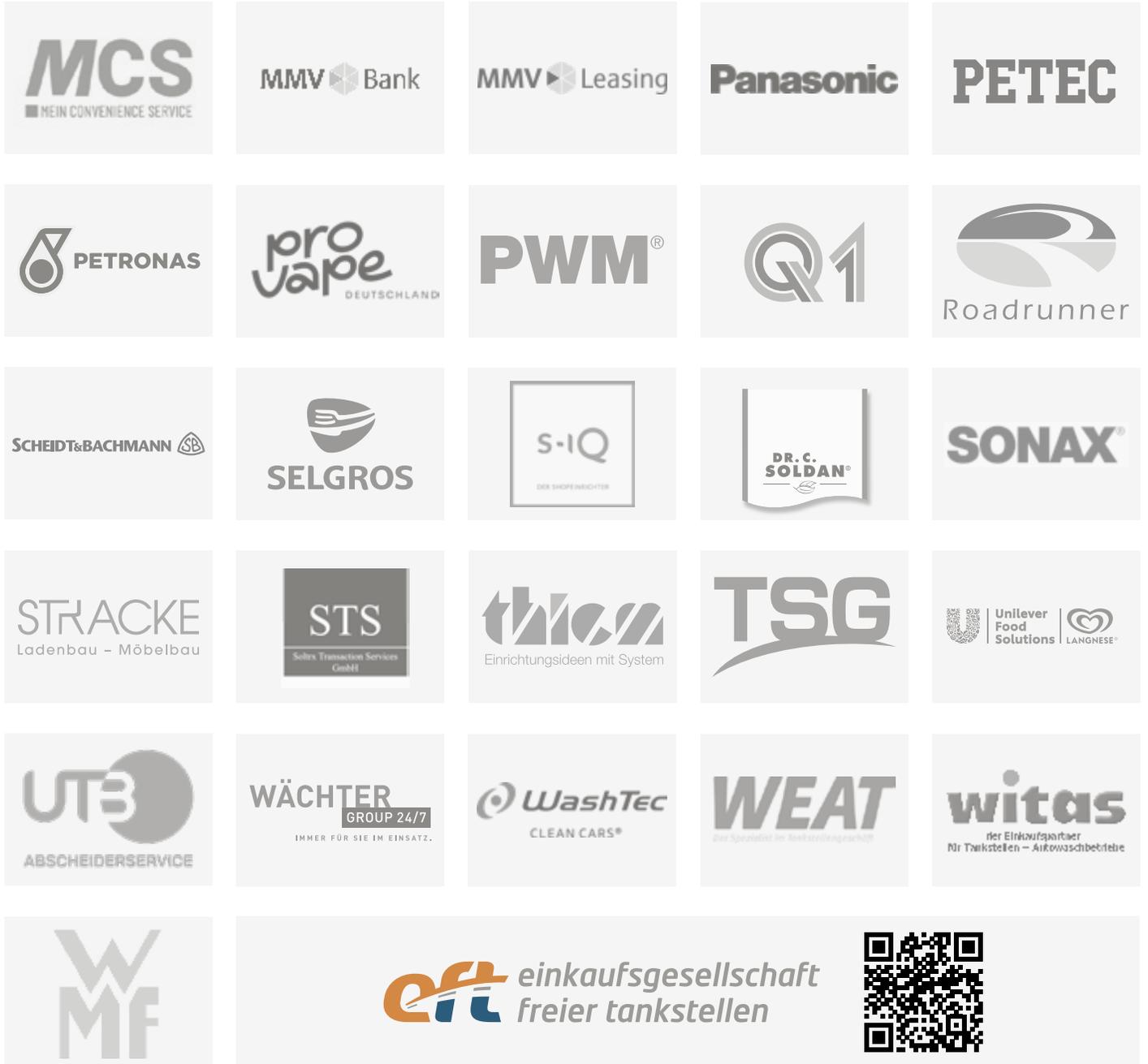
DER ERSTE SCHWARZE SOMMERSCHEIBENREINIGER  
MIT LUXURIÖSEM „VIP-LOUNGE“-DUFT.

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

[sonax.de](http://sonax.de)

# Die eft-Empfehlungslieferanten – mehr dazu unter:





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

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

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

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

BELEUCHTUNG: LED / LICHT UND ANDERE



#### □ CARSTENS SHOP-EINRICHTUNGEN GMBH

Wir beliefern bundesweit und nach Österreich Tankstellen mit Shop-, Bistro- und Gastronomie-Einrichtungen sowie Kühlmöbel, Beleuchtung und Deckenkonstruktionen. Als Generalunternehmer bekommen Sie bei uns alles aus einer Hand. In unserem eigenen Produktionsbetrieb Carstens Holz & Design produzieren wir Einrichtungen für jedes Budget. Attraktive und hochfunktionelle Shop-Lösungen mit viel Liebe zum Detail sind unsere Spezialität.

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



#### □ OTTO CHRIST AG WASH SYSTEMS

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

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



#### □ FAIROX GMBH

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

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



#### □ GRÜNWALD LADENEINRICHTUNG GMBH

Grünwald Ladeneinrichtung designt Verkaufswelten für den Einzelhandel, die Tankstelle und den Markt- und Bistrobereich. Ein Team aus Architekten und Monteuren begleitet von der Konzeption bis zur fertigen Einrichtung den Prozess und sorgt so für die Verbindung von Trend, Verkaufssortiment, Individualität, Abgrenzung zum Wettbewerb und Verkaufsunterstützung. Ein großes Lager ermöglicht die schnelle Auslieferung. Grünwald blickt im Ladenbau auf 45 Jahre Erfahrung zurück.

[www.gruenwald-ladeneinrichtung.de](http://www.gruenwald-ladeneinrichtung.de)



#### □ KDH WERBETECHNIK GMBH

Langjährige Erfahrung und umfassendes Portfolio machen uns zum zuverlässigen Partner für Werbetechnik. Wir sichern Vertrauen und Kontinuität in Geschäftsbeziehungen und arbeiten mit Mittelständlern und Großkonzernen zusammen.

[www.kdh-werbetechnik.de](http://www.kdh-werbetechnik.de)



#### □ LICHT + WERBETECHNIK HERMANN BRÜCK GMBH

Seit über 30 Jahren ist Licht + Werbetechnik Hermann Brück (ehemals Neon Reinhardt) Partner der eft und auf die werbetechnische Aus- und Umrüstung von Tankstellen spezialisiert. Wir realisieren beleuchtete Tankdach- u. Gebäudeblenden, Pylonen und Werbemasten bis zu intelligenten Displays mit automatischer Steuerung. Sie profitieren von energieeffizienter LED-Beleuchtung. Wir vermitteln kompakte Botschaften: Klare Linien, geordnete Elemente, gezielte Effekte und starke Firmen-Identität! Fragen Sie nach Referenzen.

[www.firmengruppe-brueck.de/licht-werbetechnik](http://www.firmengruppe-brueck.de/licht-werbetechnik)



#### □ PWM GMBH & CO. KG

PWM ist Marktführer für elektronische Preisanzeigen und blickt auf über 40 Jahre branchenspezifisches Know-how zurück. Von der Planung und Beratung bis hin zur praxisgerechten Ausführung erhalten Sie bei PWM zum Thema Preisanzeige alles aus einer Hand mit einer Qualität, die sich zu Recht „Made in Germany“ nennt. Wir helfen Ihnen, Ihre Tankstelle sinnvoll auf- oder umzurüsten und so Ihre Marktposition zu sichern. Mit unseren ausgefeilten und wartungsfreien Preisanzeigen finden Sie genau die richtige Lösung für Ihre Tankstelle. Dank unseres weltweiten Vertriebs- und Partnernetzes sind wir in der Lage, in kürzester Zeit auf Ihre Produkt- und Servicean-

fragen zu reagieren. Als einziger Anbieter aller marktfähigen Zifferntechnologien, beliefert PWM weltweit Konzerne, mittelständische Tankstellenketten, Genossenschaften und freie Tankstellen. PWM ist mit seinen Produkten in über 75 Ländern vertreten.

[www.pwm.com](http://www.pwm.com)



#### □ S-IQ

Individualität und Kreativität sind die Kriterien an unsere Einrichtungs-Architektur. Leidenschaft ist der Motor unserer Arbeit. Zukunftsweisende Konzepte, modernste Produktion und perfekte Montage sind unser Selbstverständnis. Dafür stehen wir mit unserem Namen „s-iQ“.

[www.s-iq.de](http://www.s-iq.de)

**STRACKE**  
Ladenbau - Möbelbau

□ **STRACKE LADENBAU**

"Ladenbauer" und noch mehr. Wir sind Ideenlieferant und Partner auf dem Weg zu Ihrem Erfolg. Wir unterstützen bei der Standortbewertung und Konzeptfindung, beraten Sie vom Licht über Möbel bis hin zur Werbung. Planung, Produktion und Montage aus einer Hand versprechen höchste Flexibilität - egal ob individuell oder in Serie. Im Verbund mit RockandRoll Food GmbH und S-Grafixx GmbH wird Ihr Shop einzigartig.

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

**thiem**  
Einrichtungsideen mit System

□ **THIEM SHOP-EINRICHTUNGEN GMBH**

Thiem aus Hamburg liefert und montiert bundesweit Shopeinrichtungen von der Decke bis zum Fußboden, mit Backshop & Lounge-Bereich, Kühlmöbeln, Raumkühlung, LED-Beleuchtungskonzepten, Präsentation im Außenbereich, alles aus einer Hand, Projektsteuerung, CAD-Planung / Visualisierung und Konzeptwürfe, Leasing-Angebote, Logistik, Full-Service, Designabteilung.

[www.thiem.com](http://www.thiem.com)

  
**SELGROS**

□ **SELGROS TRANSGOURMET**

**DEUTSCHLAND GMBH & CO. OHG**

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

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

**TSG**

□ **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](http://www.tsg-solutions.com)

**WÄCHTER**  
GROUP 24/7  
IMMER FÜR SIE IM EINSATZ

□ **WÄCHTER LADENBAU GMBH**

WÄCHTER Group, Ihr Generalunternehmer für hochwertige Shopmodernisierung. Über 300 Experten bieten umfassende Lösungen in Ladenbau, Objektbau, Metallbau, Elektrobau und Montage. Wir realisieren Ihr Projekt effizient, nachhaltig und ohne Betriebsunterbrechung. Unsere moderne Produktion und kreative Planung sichern Qualität zu fairen Preisen. Vertrauen Sie auf unsere Erfahrung für Ihren Erfolg.

[www.waechter.eu](http://www.waechter.eu)



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

[eft-service.de/partner](http://eft-service.de/partner)

# EDEKA CONVENIENCE WIR SIND DABEI!

Messe Essen, Halle 8, Stand H8D05

TANKSTELLE &  
MITTELSTAND  
'25

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

Entdecken Sie unsere innovativen  
Lösungen, die Ihr Shopgeschäft  
erfolgreicher machen.

- Neues SPAR-Shopkonzept mit autonomen Einkaufserlebnis
- Markenübergreifendes Eiskonzept
- Regionales Sortiment mit marktrelevanten Eigenmarken
- Smarte Lösungen für mehr Umsätze und bessere Kundenbindung

Lassen Sie sich inspirieren, wir  
freuen uns über Ihren Besuch.



QR-Code scannen und einen persönlichen Termin  
mit unseren Experten vor Ort vereinbaren.



[edeka-convenience.de/termin](http://edeka-convenience.de/termin)



# Götte-Gruppe aktuell

## Kompetenter Partner auch in komplizierten Fällen

TEXT | BILD: CONSTANTIA VERMITTLUNGSGESELLSCHAFT FÜR VERSICHERUNGEN MBH



Carl Michael und Claus Marcus Götte  
CONSTANTIA Vermittlungsgesellschaft für Versicherungen mbH  
in Köln und Hamburg  
Email: [info@tankstellenversicherung.de](mailto:info@tankstellenversicherung.de)  
homepage [www.tankstellenversicherung.de](http://www.tankstellenversicherung.de)  
Telefon 02234/4097 - 00



Haftpflichtschäden haben es aufgrund ihrer Komplexität in sich. Die Schadenssumme können bei Personenschäden sehr hoch ausfallen. Zudem sind eine Vielzahl von Schadenarten möglich; hinzu kommen vielfältige Darstellungen, deren Wahrheitsgehalte zu prüfen sind. So richtig kompliziert wird es dann, wenn es sich beispielsweise um einen sogenannten Vermischungsschaden bei der Betankung von Fahrzeugen handelt. In einem derartigen Schadenfall gibt es in der Regel mehrere Geschädigte, Motorschäden sowie erhebliche Reparatur- und Folgekosten. In der Praxis startet oft eine aufwändige Suche nach Zeitpunkt und Ursachen der Kraftstoffvermischung.

Darum: Die Haftpflichtversicherung der Götte Gruppe hilft auch bei derartigen Schäden bei der Abwicklung und dem Schadenersatz. Wichtig: Jeden Schadenfall bitte genau dokumentieren – Fotos, Videos, schriftliche Zeugenaussagen inklusive Kontaktdaten. Wir wollen und können als erfahrener Makler, mit dem bewährtem Versicherungskonzept und kompetente Schadenbearbeitung helfen, um berechtigte Ansprüche zu regulieren und/oder unberechtigte erfolgreich abzuwehren. Sprechen Sie mit uns! Sie erreichen uns telefonisch, per Mail und als Aussteller auf der bft/eft Tankstellenmesse in Essen!

ANZEIGEN

**bft** Premium-Qualität die überzeugt **KUTTENKEULER LUBRICANTS**  
 Motorenöle der Extraklasse

**FORMULA** 10W-40, 5W-40, 5W-30  
**GALAXIS** 10W40, 5W40, 5W30

**MADE IN GERMANY**

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



*Am Kauf in Selbstbedienung schätzen Konsumenten die schnelle und einfache Abwicklung.*

# Selbst ist die Kundschaft

TEXT | BILD: LEKKERLAND SE | MARC AUTENRIETH

**Egal ob bei Kaffeespezialitäten oder frische Snacks: Selbstbedienung (SB) kann für zusätzlichen Umsatz sorgen, weil sich damit neue Kundschaft für den Shop gewinnen lässt.**

Auswählen, zahlen und genießen – Schnelligkeit ist Trumpf im Außer-Haus- und To-go-Geschäft. Durch Angebote zur Selbstbedienung (SB) können Tankstellenshops ihre Kunden noch schneller und komfortabler versorgen. Die gewünschten warmen oder kalten Snacks werden dann einfach aus einem speziellen Schrank genommen oder der Kaffee in Eigenregie an einem Automaten. Idealerweise kann die Ware sogar direkt dort gezahlt werden, ohne auf die Bedienung durch das Shop-Personal angewiesen zu sein.

„Der Trend zu SB hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen – angetrieben auch durch den Wunsch der Verbraucher nach mehr Kontrolle und Flexibilität beim Einkaufen“, sagt Fabian Schinke, Director Category Foodservice bei Lekkerland. In einer repräsentativen Verbraucher-Befragung von Lekkerland wurde die schnelle und einfache Abwicklung als einer der wichtigsten Vorteile dieser Verkaufsform genannt. „Angebote in SB sehen wir in anderen Ländern schon deutlich häufiger. Mit dem Eintritt internationaler Player wird die Bedeutung

auch hierzulande weiter zunehmen“, so Fabian Schinke weiter.

## WENIG AUFWAND

Lekkerland unterstützt Shops, die Kaffee- und Foodservice-Produkte per SB anbieten möchten, durch technische Lösungen und entsprechender Ware. Dazu gehört beispielsweise ein speziell designedes Kühlregal, mit dem Shops Snacks mit wenig Aufwand zur Selbstbedienung anbieten können. Es ermöglicht einen einfachen Zugriff auf Frische- Convenience-Produkte – von Eiskaffee- und

Milchmischgetränken bis zu Food for Now, also frischen Artikeln zum Direktverzehr. Das SB-Regal lässt sich auch im Verbund mit Kaffee-SB-Maschinen aufstellen. Dadurch können Konsumenten einen Kaffee und den dazu passenden Snack in einem Vorgang selbst kaufen.

#### SCHNELL UND EINFACH

Damit kommen Shops den Wünschen der Kundschaft entgegen. Denn einer Studie von Lekkerland zum Kaffeekonsum zufolge bevorzugt immerhin ein Fünftel aller Kunden Kaffee auf Knopfdruck an einem komfortablen SB-Vollautomaten gegenüber Kaffee aus den Händen einer Bedienung. Sie schätzen die schnellere und einfache Abwicklung. Zudem empfinden es viele als hygienischer, wenn nur sie selbst den Kaffeebecher berühren. Lekkerland hat daher gemeinsam mit Partnern SB-Kaffeelösungen entwickelt, die zudem mit Auslageflächen für Backwaren oder Snacks das Cross-Selling unterstützen und zusätzliches Umsatzpotenzial bieten.

#### SB BIETET VORTEILE FÜR KONSUMENTEN UND SHOPS

In der Ausweitung von SB-Lösungen steckt also starkes Potenzial, (neue) Kunden für den Tankstellenshop zu ge-

winnen. Darüber hinaus bieten diese Lösungen die Möglichkeit, flexibel auf Stoßzeiten zu reagieren. Die Empfehlung von Lekkerland zielt dabei auf eine Kombination aus fertigen industriellen Produkten und frisch vor Ort produziert und verpackten Snacks. Denn neben den im Store produzierten Snacks sind Sandwichs oder Wraps sowie Smoothies und Salate gefragt, die bereits verpackt angeliefert werden.

Für SB-Konzepte spricht nicht nur die wachsende Nachfrage der Konsumenten. Vorteile bieten sie auch aus Betreiber-Sicht: in Form vereinfachter Prozesse und eines geringeren Personalaufwands. Ein wichtiges Argument in Zeiten des Personalmangels in vielen Stationen.

#### ANGEBOT AUF STATION ANPASSEN

Wie so oft bei Konzepten oder Sortimenten gilt auch beim Thema SB: Testen, analysieren und optimieren. Es empfiehlt sich, SB-Angebote bei Kaffee und Snacks schrittweise einzuführen und in Ruhe zu testen, wie sie bei der jeweiligen Kundschaft ankommen. Im Idealfall – wenn genügend Platz vorhanden ist – haben Kunden die Wahl zwischen dem Kauf in Bedienung und Selbstbedienung.



*Kühlregale bieten einen einfachen Zugriff auf Frische- Convenience-Produkte – von Eiskaffee- und Milchmischgetränken bis zu Food for Now, also frischen Artikeln zum Direktverzehr.*

#### ANZEIGEN

## Das fehlende Puzzlestück für Ihre Tankstellenprozesse

Wir laden Sie herzlich ein, uns und unsere IT-Lösungen rund um die Tankstelle – Site Service, Sales Turbo, Branchenlösungen und Portale – persönlich kennenzulernen!



**MEET US HERE!**  
21.05. - 22.05.2025  
Halle 7, Stand B02

TANKSTELLE & MITTELSTAND '25

Die Branchenmesse  
www.tankstellermesse.de

**SMF**  
YOUR IT PARTNER

# Wir bringen die Bank zum Kunden

## Modernes Bargeldmanagement mit STS-Einzahltresoren

TEXT | BILD: STS - SOLTRIX TRANSACTION SERVICES GMBH

Das Handling von Bargeld ist für Tankstellenbetreiber notwendig, aber oft zeit- und risikobehaftet. Die Einzahltresore der STS bieten eine effektive Lösung: Sie erhöhen Sicherheit, Transparenz und Effizienz. Als Full-Service-Partner stellt STS mandantenfähige Tresorlösungen bereit, speziell für die Bedürfnisse von Tankstellen.

STS, Tochtergesellschaft der Commerzbank, verfügt über 20 Jahre Erfahrung im Bargeldhandling. Über 4 000 Direktkunden aus verschiedenen Branchen, darunter viele Tankstellen, vertrauen dem Unternehmen. Im Unterschied zu herkömmlichen "Smart Safes" sind die STS-Tresore direkt an die Commerzbank angebunden: Mitarbeiter zahlen mit personalisierten Karten jederzeit auf verschiedene Geschäftskonten ein. Eingezahlte Beträge sind ab Quittierung versichert

### DER CASHIN MINI - DIE SMARTE TRESORLÖSUNG FÜR TANKSTELLEN

Der CashIn Mini (CIM) ist die ideale Lösung für Tankstellen: Der kompakte Tresor passt unter Schreibtische ab 70 cm Höhe und fasst bis zu 4 000 Banknoten, die automatisch auf Echtheit geprüft werden. Die zeitnahe Gutschrift auf das Commerzbank-Konto spart zeit- und kostenintensive Bankfahrten. Dank des Haftungskonzepts sind Inhalte bis 105 000 Euro versichert.

Durch die digitale Vernetzung überwacht die STS das Gerät permanent auf Verfügbarkeit und Füllstand – für optimierte Abläufe, höhere Sicherheit und schnellere Liquidität.

Besuchen Sie STS auf der "Tankstelle & Mittelstand '25" am 21.-22. Mai 2025: Halle 7, Stand A07

Mehr Informationen auf unserer Website:  
[s-t-services.com](http://s-t-services.com)

#### DIE VORTEILE DES CASHIN MINI:

- +Schnelle Liquidität durch Anbindung an die Commerzbank zur Buchung
- +Erhöhte Sicherheit durch Einzahlungen zu jeder Tageszeit
- +Proaktives Online-Monitoring und regelmäßige Wartung durch die STS
- +Zeitnahe Gutschrift der Einzahlungen auf das Commerzbank-Geschäftskonto
- +Mandantenfähigkeit: Unterstützt die Verwaltung mehrerer Commerzbank-Konten, z.B. von Shop, Agentur oder Gastronomie
- +Transparenz: Mitarbeiter zahlen eigenverantwortlich mit personalisierten Einzahlkarten ein

#### ERFAHRUNGEN AUS DER PRAXIS – SCHAAL GROUP:

Herr Schaal, Inhaber und Geschäftsführer eines familiengeführten Unternehmens mit 25 Tankstellen und Autohöfen im süddeutschen Raum, berichtet:

„STS zeichnet sich durch hohe Zuverlässigkeit, Fachkompetenz und schnelle Reaktionszeiten bei Problemen aus. Besonders schätze ich die lösungsorientierte Herangehensweise, die eine reibungslose Zusammenarbeit ermöglicht.“

#### Zur Nutzung des CashIn Mini ergänzt er:

„Einzahltresore wie der CashIn Mini sind eine einfache und sichere Lösung zur Bargeldentsorgung. Sie reduzieren Verluste und Diebstähle, entlasten das Personal und senken die Betriebskosten. Besonders bei stark frequentierten Standorten, an denen täglich große Bargeldmengen anfallen, ist der Einsatz äußerst sinnvoll.“

Die Investition in Einzahltresore wie den CashIn Mini bedeutet für Tankstellenbetreiber eine sichere, effiziente und benutzerfreundliche Lösung. Mit STS als erfahrenen Partner profitieren Unternehmen sowohl von modernster Technik als auch von einem umfassenden Serviceangebot.



ANZEIGEN

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

Besuchen Sie uns:

**TANKSTELLE &  
MITTELSTAND  
'25**

21. + 22. Mai 2025  
Halle 7, Stand A15



Sonax Verkaufsleiter Patrick Ginster:  
„Markenkompetenz spielt nach wie vor  
eine sehr große Rolle.“



# Vielversprechende Nachfrage nach Sonax Produkten

TEXT | BILD: SONAX GMBH

**Sonax startet mit impulsstarken Neuheiten und Aktionsartikeln ins Frühjahrgeschäft. Der Marktführer verzeichnet eine sehr stabile Nachfrage und kurbelt das Tankstellengeschäft mit massiver Marketingunterstützung. Neuheiten wie der „Scheibenreiniger Edeldark“ mit exklusivem „VIP-Lounge-Duft“ wecken das Interesse der Kunden und schaffen die Basis für lukrative Umsätze.**

Die Rahmenbedingungen für das Geschäft mit Sonax Produkten im Tankstellengeschäft sind vielversprechend. Deshalb setzt Sonax auf Sortimentsempfehlungen, die an der Kasse oder im Regal nicht nur funktional überzeugen, sondern

auch optisch und emotional ansprechen, um die Kaufbereitschaft zu erhöhen. Markenkompetenz, so Sonax Verkaufsleiter Patrick Ginster, spiele dabei nach wie vor eine sehr große Rolle, sagt Ginster: „Wir sehen eine gute Entwicklung bei hochwertigen Autopflegeprodukten im Markt, insbesondere wenn sie ansprechend präsentiert werden. Der Erfolg im Shopgeschäft hängt stark davon ab, dass sich die Produkte klar differenzieren und einen Mehrwert bieten.“

## „WOW“-PRODUKTE FÜRS WACHSTUM IM SHOPGESCHÄFT

Bestes Beispiel dafür ist der neue „Sonax Scheibenreiniger Edeldark“, der höchste

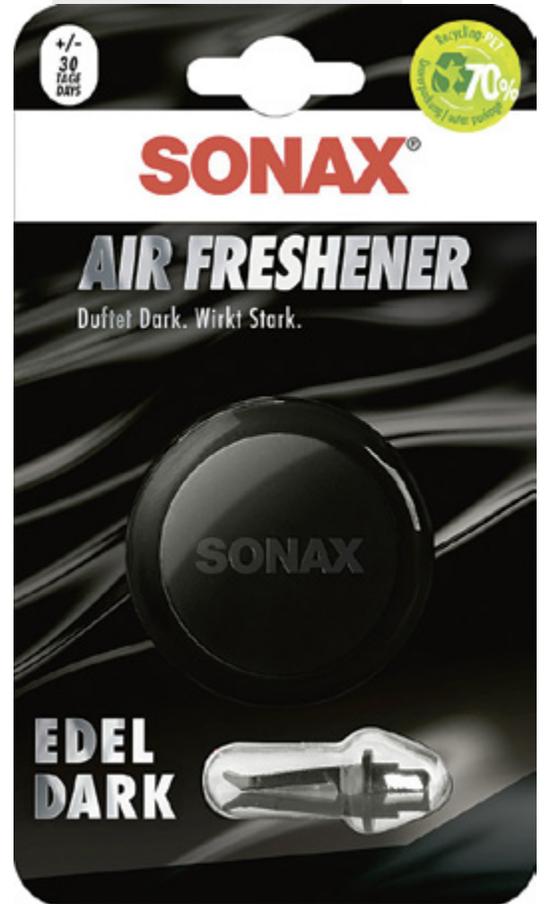
Reinigungsleistung mit einer innovativen Gestaltung vereint. Die Aufmachung und die schwarze Reinigungsflüssigkeit sorgen für eine edle Optik, während der exklusive „VIP-Lounge-Duft“ ein luxuriöses Dufterlebnis im Fahrzeug schafft. Diese Kombination aus Funktionalität, Design und Sinneserlebnis macht das Produkt zu einem echten Hingucker im Shop. Passend dazu wurde der „Sonax Air Freshener Edeldark“ entwickelt, der den hochwertigen Duft als Lufterfrischer in den Fahrzeuginnenraum bringt.

Ein besonders impulsstarkes Produkt ist nach wie vor das „Sonax Felgenbeast“, ein kraftvoller und zugleich schonender



Sonax „Hingucker“ im Shopgeschäft:  
„Sonax Felgenbeast“ und „Sonax  
Reifenglanz Black Beast Effect“ mit  
attraktiver Zweitplatzierung.

Der „Sonax Air Freshener Edeldark“  
bringt den hochwertigen  
„VIP-Lounge“-Duft als Lufterfrischer  
in den Fahrzeuginnenraum.



Felgenreiniger, der dank rotem Wirkin-  
dikator den Reinigungsprozess für den  
Kunden direkt erlebbar macht. Zu einem  
„Wow-Produkt“ im Tankstellenshopge-  
schäft hat sich auch „Sonax Reifenglanz  
Black Beast Effect“ entwickelt. Mit kraft-  
strotzender Produktaufmachung sorgt  
der Reifenglanz für einen tiefschwar-  
zen, glänzenden Reifenlook – ideal für  
Kunden, die ihrem Fahrzeug Extra-Glanz  
verleihen möchten. Mit dem „Sonax  
Cleanstar“, dem ersten leistungsstarken  
und universell einsetzbaren Innenraum-  
reiniger mit unabhängiger Ecocert-Zerti-  
fizierung, bietet Sonax zudem eine nach-  
haltige Reinigungsoption, die nicht nur  
umweltbewusste Shopkunden anspricht.



Neuer Zugabeartikel für Aktionen im  
Autowaschgeschäft: Der gebrauchswertige  
„Sonax Scheibenreiniger Edeldark“ im  
Ein-Liter-Gebinde.

## MagicCare bringt Lack zum Strahlen

TEXT | BILD: WASHTEC CLEANING TECHNOLOGY GMBH



### Bestellmöglichkeiten:

Online-Shop: [www.carwash-shop.com](http://www.carwash-shop.com)

Bequem per E-Mail: [info@auwa.de](mailto:info@auwa.de)

Unsere Bestellhotline: 0800 800 222 820

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

AUWA©022025

**März 2025 - AUWA, der Premium-Hersteller von Waschchemie für die Fahrzeugpflege, hat das neue High-end Polish MagicCare auf den Markt gebracht. Dieses Produkt der Extraklasse sorgt für hochwirksamen Lackschutz, sichtbaren Glanz und intensive Farbvertiefung.**

„An unseren Teststandorten sind Washkunden tatsächlich in den Shop gekommen und haben nachgefragt, was sie bekommen haben, ihr Auto sei so schön wie nie.“

Dass Washkunden den Unterschied merken, ohne dass man sie darauf hingewiesen hat, ist in dieser Häufigkeit noch nie vorgekommen. Also unbedingt probieren“, so Christoph Maletz, Vice President, Head of Product Unit Chemicals, WashTec Cleaning Technology GmbH.

MagicCare basiert auf der neuartigen Active-Modified-Polymer-Technologie (AMP). Spezielle Inhaltsstoffe bilden aktiv eine vernetzte 3D-Schicht mit herausragenden Eigenschaften. Das hochwertige Polish schützt den Lack sichtbar und langanhaltend vor UV-Strahlung, Insekten, Streusalz und anderen Umwelteinflüssen.

Mit jeder Wäsche verstärkt sich die Schutzschicht und die Trocknung wird perfekt vorbereitet. Der Repair- und Easy-to-clean-Effekt ist mit bloßem Auge zu sehen. Auch Fahrzeugen älteren Baujahrs verhilft MagicCare zu neuem Glanz.

Produktvorteile des Highend-Polish MagicCare:

- +Herausragende Hydrophobie und sensorischer Tropfenlauf
- +Best-in-class Schutz, Glanz und Farbvertiefung

- +Herausragende Trocknungsvorbereitung bei allen Bedingungen
- +Keine Schlierenbildung auf Lack und Scheiben
- +Extreme Oberflächenglätte, kein Spritzen der Scheibenwischer
- +Magic Wild Berry-Duft

**AUWA ([www.auwa.de](http://www.auwa.de)) ist die führende internationale Marke für Wasch- und Pflegechemie. Seit über 50 Jahren sorgen die innovativen Produkte und Lösungen für glänzende Ergebnisse in der professionellen Fahrzeugwäsche. Betreiber von Waschstraßen sowie Portal- und SB-Waschanlagen finden die komplette Palette an Wasch- und Pflegechemie für Pkw und Nutzfahrzeuge sowie ergänzende Produkte und Services. Heute ist AUWA eine Tochter der WashTec-Gruppe und so nah an den Entwicklungen der Branche wie nie zuvor.**

Würden **Sie**  
hier tanken wollen...?



0 8 1 5  
**TANKE**

iesel	1.69 <sub>9</sub>
	1.73 <sub>9</sub>
SUPER E10	1.74 <sub>9</sub>
SUPER E5	1.92 <sub>9</sub>
HVO	1.79

Strom 549

KAFFEE 1,99€  
CROISSANT 1,99€

...dann doch lieber eine für  
**Sie passende Lösung!**



**DeineTanke**

Diesel	1,69 <sup>9</sup>
HVO <small>Klima Diesel</small>	1,79 <sup>9</sup>
Super E10	1,74 <sup>9</sup>
Super	1,82 <sup>9</sup>
Super Plus	1,87 <sup>9</sup>

Grüner Wasserstoff 11,21 /Kg 300 bar	Strom /kWh 0,54 <sup>9</sup>	Freie Ladeplätze: 6
--	---------------------------------	------------------------

*Offenfrisches*  
**Croissant+Kaffee**  
Nur heute **3,49€**

**Washstrasse geöffnet**

Logos: E, Mastercard, DKV, VISA, P, V

**K-H**  
WERBETECHNIK



Jetzt  
Beratung  
anfordern!

Besuchen Sie uns auf der **EFT Tankstelle & Mittelstand** in Essen!  
Halle 7, Stand A17 - Erleben Sie zukunftsweisende  
Lösungen für klassische und digitale Werbetechnik.

# Besuchen Sie die WEAT auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '25 in Essen

TEXT | BILD: WEAT ELECTRONIC DATENSERVICE GMBH



Unsere Redaktion sprach vorab mit WEAT, Herrn Uwe Dziuk, WEAT Geschäftsführer

Dziuk: Auch in diesem Jahr sind wir auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND in Essen vertreten – einer zentralen Plattform für den fachlichen Austausch und die neuesten Entwicklungen in der Branche. Die Messe zeichnet sich durch ihr kompaktes Format aus und bringt zahlreiche Aussteller zusammen, die ein breites Spektrum an Fachthemen abdecken.

Unser neu gestalteter Messestand bietet nicht nur ein ansprechendes Design, sondern auch viel Platz für ausführliche Gespräche mit unseren Kunden, Partnern und Interessenten. Hier können sie sich in angenehmer Atmosphäre über aktuelle Payment-Themen und -Lösungen der Mobilitätsbranche informieren.

Unseren Messebesuchern werden auf unserem Stand schwerpunktmäßig folgende Themen präsentiert:

- + Neue Zahlungsmittel, darunter neu integrierte Flottenkarten für noch mehr Flexibilität und ein größeres Kundenspektrum
- + Mobile Payment Hub (WEAT-MPH) – moderne Lösungen für mobiles Bezahlen an Tankstellen, Waschanlagen, Verkaufsautomaten und POS-Systemen, mit neuen „MPH-Use-Cases“
- + Die neue Terminalgeneration – für Kassensysteme, EV-Charging und Vendingautomaten

Die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND bietet eine ideale Gelegenheit, sich über aktuelle Trends und Innovationen zu informieren und ist gleichzeitig ein hervorragendes Netzwerk.

Wir erwarten eine hohe Besucherzahl und freuen uns auf interessante Gespräche mit Fachbesuchern aus der gesamten Branche.

Wir freuen uns über Ihren Besuch in Essen! Halle 7, C01A

Die neue Produktlinie Vehicle!Pro JetLine von Kärcher für SB-Anlagen.



Die neue Vehicle!Pro Jetline von Kärcher bietet eine sehr gute Reinigungsleistung. Zudem sorgt der Duft "Sportscar" von der Vorwäsche ...



... über die Fahrzeugwäsche, auf Wunsch mit blauem Schaum, bis hin zur ...



... Reinigung der Felgen für ein angenehmes Dufterlebnis.

## Vehicle!Pro Jetline für SB-Anlagen

TEXT | BILD: ALFRED KÄRCHER SE & CO. KG

Winnenden, August 2024 – Für seine neue Produktlinie Vehicle!Pro JetLine hat Kärcher die Reinigungsleistung deutlich verbessert und mit "Sportscar" ein einzigartiges Parfum ausgewählt, das von der Felgenreinigung über die Vorwäsche und Hochdruckreinigung bis zur Bürstenwäsche für ein angenehmes Dufterlebnis sorgt. Mit Jet!Blue coloured foam RM 960 gehört ein Reiniger zu der neuen Produktlinie, der mit blauem Reinigungsschaum die SB-Autowäsche zu einem Erlebnis macht.

Wer sein Auto an einem SB-Waschplatz von Blütenpollen, Insekten oder Streusalz befreit, möchte in erster Linie ein leistungsstarkes Reinigungsmittel, das zuverlässig den jeweiligen Schmutz löst. Nicht zu unterschätzen ist jedoch der emotionale Faktor, der mit dem Duft zusammenhängt, der sich während der Autowäsche ausbreitet. Daher hat Kärcher für die Produkte der Vehicle!Pro JetLine neben der Verbesserung der Reinigungsleistung großen Wert auf die Entwicklung eines frischen Parfums gelegt, das für alle Reinigungsmittel zum Einsatz kommt. Die Kombination aus Kräutern in der Kopfno-

te, einer blumigen Herznote und einer herben Basisnote erinnert an ein hochwertiges Duschgel. Lediglich das Wachs und die Trocknungshilfe setzen sich davon ab und weisen einen Bienenwachsduft auf, der bei den meisten Menschen mit pflegenden Eigenschaften assoziiert wird.

Der blaue Reinigungsschaum Jet!Blue coloured foam RM 960 ist ebenfalls Teil der neuen Produktlinie und adressiert den Trend nach bunten Produkten in der Fahrzeugreinigung. Der Schaum lässt sich vollkommen rückstandsfrei von Oberflächen und Textilien abspülen. Da Farbstoff in Kosmetikqualität zum Einsatz kommt, ist ein möglicher Hautkontakt bei der Anwendung unbedenklich. Betreibern von SB-Waschanlagen stehen die neuen Produkte Jet!Prewash RM 930, Jet!Active Foam RM 940, Jet!Pressure Wash RM 935, Jet!Blue Coloured Foam RM 960, Jet!Top Care RM 950 und Jet!Wax RM 945 als Konzentrate in Kunststoff-Gebinden à 20 l zur Verfügung. Informationen zur Integration und Anwendung stehen im Produktdatenblatt zur Verfügung.



## Clevere Leasing- und Finanzierungslösungen rund um die Tankstelle

Besuchen Sie uns auf der  
Messe TANKSTELLE &  
MITTELSTAND '25  
21. - 22. Mai  
Halle 7 Stand F15

Die Finanzierungsmöglichkeiten im Tankstellenbereich sind vielfältig - von der Zapfsäule, Waschtechnik und Preisauszeichnung bis hin zur kompletten Shopeinrichtung inklusive Kassensystem und LED-Beleuchtung. Wir unterstützen Sie mit flexiblen Finanzierungsmodellen dabei, Ihre Technologien auf dem neuesten Stand zu halten. Unsere transparenten Vertragsmodelle ohne Haken und Ösen bieten Ihnen dabei Planungssicherheit bei gleichzeitiger Flexibilität.

Erfahren Sie mehr über Leasing, Mietkauf und Finanzierung – wir beraten Sie gerne.

### Zentrale

**MMV Bank GmbH**  
**MMV Leasing GmbH**  
Ferdinand-Sauerbruch-Straße 7  
56073 Koblenz

 0261 9433-0  
 [info@mmv.de](mailto:info@mmv.de)

### Niederlassungen

**Immer in Ihrer Nähe**  
Bayreuth | Bremen | Göttingen  
München | Berlin | Dresden  
Hamburg | Stuttgart | Bielefeld  
Frankfurt | Krefeld  
Villingen-Schwenningen



# Der informierte Tankwart

TEXT: REDAKTION TANKSTOP | BILD: @ADOBE STOCK\_JO PANUWAT D

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.



## G wie Geräte

Regelmäßig gewartete Geräte garantieren nicht nur einen reibungslosen Ablauf und einen störungsfrei laufenden Betrieb, sondern entscheiden oft auch über die Kundenzufriedenheit.

Wer als Kunde einmal zu einem Luftdruckprüfgerät an einer Tankstelle gefahren ist und während der Benutzung einen Defekt festgestellt hat, fährt zur nächsten Tankstelle und kauft sich vermutlich auch nach diesem zusätzlichen Aufwand dort einen Schokoriegel und einen Kaffee. Für den nächsten Prüf-Stop fährt der Kunde mit Sicherheit direkt zur zweiten Tankstelle.

Vermeiden Sie es die erste Tankstelle im genannten Beispiel zu sein und sichern sich den ein oder anderen Spontankauf.



# TANKSTELLE & MITTELSTAND '25

---

**Die Branchenmesse**

**21. + 22. Mai 2025 · Messe Essen**

Jetzt anmelden unter [tankstellenmesse.de](https://www.tankstellenmesse.de)

MESSE  
ESSEN

**eft**

WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ



# Unpünktlichkeit und Arbeitsrecht

TEXT: RA STEPHAN ZIEGER / BFT

Pünktlich sein kann Pflicht sein. Viele Leute mögen keine Unpünktlichkeit. Studenten und Professoren fangen mit der Vorlesung nach dem akademischen Viertel an. In manchen Ländern ist Pünktlichkeit unhöflich. In manchen ist man sogar vor der verabredeten Zeit dort. Die Bläck Fööss aus Köln haben ein Lied mit dem Titel „Alles kann ich ligge, nur nit wemmer mich driev“. In Bayern ist man etwas charmanter, aber nicht anders. In Hamburg und im Schwabenland geht´s anders zu.

Pünktlichkeit. Wer braucht sie, wem schadet sie und wer kann nicht dafür. Mit diesem Thema - im Arbeitsleben - wollen wir uns heute befassen. Hauptpflicht im Arbeitsverhältnis ist die Erbringung der vereinbarten Arbeitsleistung. Diese muss im Regelfall auch rechtzeitig erbracht werden. Deswegen gehört Pünktlichkeit zu den wesentlichen Nebenpflichten im Arbeitsverhältnis. Wird eine Neben-

pflicht verletzt, vermag dies arbeitsrechtliche Folgen, nicht zuletzt eine Abmahnung oder eine (außerordentliche) Kündigung zu rechtfertigen. Außerdem kann eine Kürzung des geschuldeten Arbeitslohnes für die nicht erbrachte Arbeitszeit erfolgen.

Eine der Voraussetzungen dafür ist, dass die Unpünktlichkeit auch zu vertreten ist. Dazu muss man wissen, dass der Arbeitnehmer grundsätzlich das Wegerisiko trägt. Das bedeutet, dass er alleine dafür verantwortlich ist, am Arbeitsplatz zu erscheinen.

In den vergangenen Wochen kam es mehrfach zu Streiks von Verkehrsbetrieben. Dieses Risiko hat der Arbeitnehmer mit einzuplanen. Das gilt genauso bei winterlichen Verkehrsverhältnissen oder politischen Demonstrationen. Allerdings sollten diese Gründe vorab bekannt sein, so dass man sich darauf auch einstellen

kann. Eine Verspätung durch einen wilden Streik oder einen plötzlich eintretenden Eisregen hat man nicht zu vertreten. Auch unvorhergesehene Verkehrsprobleme auf der Strecke oder Verzögerungen durch gesundheitliche Probleme – eigene wie fremde - hat man insoweit nicht zu vertreten. Einen leeren Tank hat man zu vertreten. Weiß man, dass man einen Parkplatz suchen muss, hat man entsprechende Probleme auch in die Anfahrtszeit mit einzukalkulieren. Wer noch schnell einen Schlenker zu seinem Lieblingscafé macht, um dort den ersten Kaffee für den Arbeitstag zu ordern, muss auch dies mit einpreisen. Oder der Besuch im Kiosk für die Morgenzeitung oder das Frühstück gehören in den Risikobereich des Arbeitnehmers.

Unpünktlichkeit kann zu einer verhaltensbedingten Kündigung oder zu einer Abmahnung führen, wenn sie wiederholt und schuldhaft auftritt.

**Dabei spielen verschiedene Faktoren eine Rolle:**

**HÄUFIGKEIT UND DAUER DER VERSPÄTUNGEN**

Grundsätzlich rechtfertigt einmaliges Zuspätkommen keine Kündigung. Schließlich geht es im Verhältnis darum, den Arbeitsplatz zu behalten. Kommt der Arbeitnehmer wiederholt zu spät, wird es Zeit für die erste Sanktionsstufe, die Abmahnung. Eine Abmahnung ist sozusagen die gelbe Karte des Arbeitgebers. Je nachdem kommt es auch nicht darauf an, wie groß oder wie klein die Verspätung ist.

**AUSWIRKUNGEN AUF DEN BETRIEBSABLAUF**

Die Folgen für den Arbeitsablauf können von großer Bedeutung sein. Die Kollegen an der Tankstellenkasse warten auf ihre Ablösung oder die Lieferung vom Logistiker muss eingeräumt werden. Be-

treiber von Tankstellen kennen weitere gute Gründe. Bei Bürotätigkeiten kann die Toleranzschwelle größer sein und bei Terminarbeiten ist sie wahrscheinlich am geringsten.

**IM REGELFALLE ZUERST EINE ABMAHNUNG AUSSPRECHEN**

Wird zur Kündigung gegriffen, muss die erste Stufe in Form einer Abmahnung erteilt worden sein. Es gibt allerdings auch Fälle, in denen eine solche Abmahnung nicht notwendig ist. Dies hängt von der Schwere des Verstoßes ab. Eine verhaltensbedingte Kündigung wegen Unpünktlichkeit setzt in der Regel schon vorherige Abmahnungen voraus. In den Kommentierungen heißt es dazu, dass der Arbeitgeber den Arbeitnehmer zunächst auf sein Fehlverhalten hinweisen und ihm die Möglichkeit zur Besserung geben muss.

**Aber auch solche Urteile hat es gegeben:**

„Im Falle einer arbeitsrechtlichen Sanktion muss der Arbeitgeber nicht nachweisen, dass der Betriebsablauf tatsächlich gestört wurde, es reicht die Verspätung.“ Dies hat das Bundesarbeitsgericht im Jahr 2000 entschieden (BAG Az. 2 AZR 147/00). Der gekündigte Arbeitnehmer hatte in diesem Falle einen ganzen Tag unentschuldig gefehlt. Das Bundesarbeitsgericht hat erklärt, dass mit einem derartigen Fehlverhalten des Arbeitnehmers üblicherweise Betriebsablaufstörungen verbunden sind.

Übrigens: Auch die Folgen der Unpünktlichkeit können abgemildert werden, zum Beispiel könnte ein Arbeitnehmer einfach schnellstens den Arbeitgeber informieren. Er könnte möglicherweise auch die (arbeitsrechtlichen) Folgen mit einer von ihm zu vertretenden Verspätung abmildern.

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.**

... Beispiele integrierter Apps im WEAT-MPH



**WEAT**

DER SPEZIALIST IM BARGELDLOSEN ZAHLUNGSVERKEHR



**NEU:  
ZAHLEN PER  
QR-CODE**

**TANKSTELLE UND MITTELSTAND ´25, 21.-22. MAI 2025  
BESUCHEN SIE UNS IN HALLE H7 AN STAND C01A.**

**POWER2DRIVE, 07.-09. MAI 2025  
BESUCHEN SIE UNS AN STAND B6.450K.**

# Onlineshop

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



## Ankündigung für Mai und Juni



### Damen-Polo – kurzarm in acht verschiedenen Farben

**RUBRIK:** BERUFSBEKLEIDUNG |  
BERUFSBEKLEIDUNG 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 in acht verschiedenen Farben

**RUBRIK:** BERUFSBEKLEIDUNG |  
BERUFSBEKLEIDUNG STANDARD

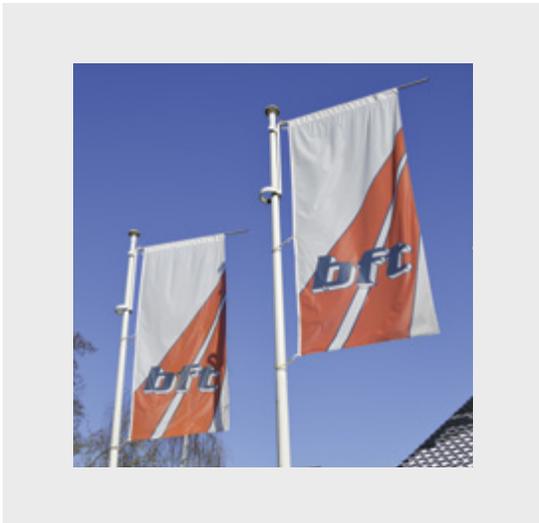
**Details:** grau | hellblau | marine | orange | rot |  
royalblau | schwarz | weiß  
XS-5XL

**Art.-Nr.:** 891000H

**Preis:** ab € 25,95

**Aktion:** 10% Rabatt

## Aktion im März und April



### Hissflagge BFT

**RUBRIK:** WERBUNG | FAHNEN UND MASTEN

**Details:** verschiedene Konfigurationen

**Art.-Nr.:** 10001 | 10002 | 10265 | 10003

**Preis:** ab € 32,90

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



### Spender für Handschutzbeutel | Handschutzbeutel

**RUBRIK:** SHOP & BISTRO | HYGIENEARTIKEL

**Maße:** Spender B 21,5 x H 12 x T 10 cm |  
Beutel: 20 Rollen á 200 Beutel

**Art.-Nr.:** € 67,- | € 39,99

**Preis:** 10017 | 10322



### Rabattheft 10-er Kaffeekarte

**RUBRIK:** SHOP & BISTRO | VERBRAUCHSMATERIALIEN

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

**Art.-Nr.:** 10146

**Preis:** € 6,19





# 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](mailto:marketing@eft-service.de). Ein Anspruch auf Abdruck besteht nicht.

## Termine Messen Konferenzen Kongresse Events

MI., 21. - DO., 22.05.2025  
TANKSTELLE & MITTELSTAND '25

DI., 09.09.2025  
bft Jahreshauptversammlung

SA., 20. – SO., 21.09.2025  
Utz Messe  
in Ochsenhausen

FR., 26. – SA., 27.09.2025  
Lekkerland Messe  
in Dortmund

FR., 10. – SA., 11.10.2025  
Lekkerland Messe  
in Schkeuditz

FR., 17. – SA., 18.10.2025  
Lekkerland Messe  
in Ulm

## IMPRESSUM

## JAHRGANG 13

### HERAUSGEBER UND VERLAG

EINKAUFSGESELLSCHAFT  
FREIER TANKSTELLEN MBH  
IPPENDORFER ALLEE 1D  
53127 BONN

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

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

### CHEFREDAKTION

BERND SCHEIPERPETER  
MARKETING@EFT-SERVICE.DE

### REDAKTION, PROJEKTLEITUNG 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 2025

### 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.



# Next stop: Tankstelle

Der Frühling ist da –  
ab jetzt gibt's kein  
Halten mehr

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

Süßes gibt's  
hier im Shop

**frei und fair – Ihre freie Tankstelle**

