

TS

TANKSTOP – das EFT-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 06-2025 | Jahrgang 13 | kostenfrei | ZKZ 83988

10 Jahre ROUNDTABLE

Der EFT-Wirtschaftsdialog

Die Neue Plakatserie ist da!

Frische Motive für 2026

Reinigen von Tankstellendächern

Teil 2



WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ



Carstens

Shop-Einrichtungen

*Schönes Ambiente,
das Emotionen weckt.*

Damit sich Ihre Kunden wohlfühlen.

*Lassen Sie
sich in unserem
Show-Room
inspirieren!*

Vereinbaren Sie einen Termin unter 040 / 52 68 31-0
Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Carstens Shop-Einrichtungen GmbH
An der Bahn 3 · 22844 Norderstedt
www.carstensshop.de



2026



Danke



2025



ROUNDTABLE

Ein schönes Weihnachtsfest – auf ein gutes 2026!

Was waren das wieder ereignisreiche 12 Monate, die jetzt hinter uns liegen. Weltpolitisch sowieso, da gibt es tagtäglich neue Schlagzeilen aus dem Osten Europas und vor allem auch, wenn man über den großen Teich schaut, hat man das Gefühl, oftmals seinen Augen und Ohren nicht trauen zu können. Auch national reißen die negativen Nachrichten nicht ab. In jeder neuen Woche kommt ein Konzern oder ein großer Mittelständler daher und veröffentlicht geplante vierstellige Entlassungszahlen. Daher gilt unsere große Dankbarkeit der Tatsache, dass sich fast alle Beteiligten in der Mineralölbranche konsequent den meisten Widerständen entgegenstemmen. Das hat vor allem auch unsere Mittelstandsmesse im Mai in Essen gezeigt. Und ein ganz besonderer Dank gilt an dieser Stelle einmal allen deutschen vierzehntausend Tankstellenbetreibern, die jetzt schon über viele, viele Jahre diese Zahl in Stein gemeißelt haben lassen, die quasi 24/7 trotz wirtschaftlicher Probleme in der Coronazeit und trotz Personalproblemen, Diebstahl- und Raubdelikterhöhungen und die trotz immer mehr EU-Richtlinienaufkommen für ihre Kunden da sind und jeden Tag aufs Neue den Spaß finden, ihre Station so gut wie möglich zu betreiben - Chapeau - und alles Gute für das neue Jahr: Macht weiter so!

Als wir vor siebzehn Jahren gemeinsam in Bonn unseren Job bei der EFT antraten, hatten wir schnell erkannt, dass wir für all die neuen Produkte und Dienstleistungen, die man uns extern anbot, zur Einschätzung die Stimmen von Tankstellenbetreibern benötigten. Und so entstand mit drei rheinischen Tankstellenfilialisten der kleine

Bonner ROUNDTABLE, der dann Jahre später von Harald Wilhelm bundesweit ins Leben gerufen wurde. Zehn Jahre lang hat er nun fast 60 Veranstaltungen organisiert, hat geplant und viel telefoniert und im Vorfeld bei diversen kurzfristigen Absagen auch den ein oder anderen Nerv gelassen. Aber es zeigt: Der ROUNDTABLE ist sein „Baby“ und das spürt wohl auch jeder Teilnehmer, jeder Referent und auch jeder Gastgeber. TANKSTOP - Fachredakteur Bernd Fiehöfer hat „mit dem Baby gespielt“ und zehn Jahre Revue passieren lassen.

So wünschen wir Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, viel Spaß beim Aufsaugen dieses Titelthemas wie auch der anderen Storys aus der Branche. Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien einen tollen Jahresschlußspurt, ein paar besinnliche Weihnachtstage und ein gutes 2026.

ES GRÜßEN SIE HERZLICHST

Bernd Scheiperpeter

Frank Feldmann



Inhalt



08 → Titelthema

Ein Jahrzehnt voller lebendiger Begegnungen, überraschender Einblicke und echter Erfolgsgeschichten. Der freie TANKSTOP Redakteur Bernd Fiehöfer zeigt, wie aus einem mutigen Pilotprojekt eines der spannendsten Branchentreffen entstand – und warum dieses Format heute mehr bewegt denn je. Tauchen Sie ein!



20 → Die neue Plakatserie 2026!

Jetzt wird's auffallend gut! Frühling, Sommer, Herbst und Winter – immer das passende Motiv. Entdecken Sie die neue Plakatserie für freie Tankstellen!



14 → Reinigung von Tankstellendächern

Tankstellendächer werden Tag und Nacht vor allem durch witterungsbedingte Einflüsse sowohl an der Oberseite als auch an der Unterseite des Tankstellendaches auf vielfältige Art und Weise verschmutzt. Der freie TANKSTOP Redakteur Bernd Fiehöfer ist diesem unterschätzten Thema für Sie auf den Grund gegangen.



38 → Lekkerland

FrISChe Snacks sind längst mehr als nur eine Ergänzung im Tankstellen-Sortiment. Wer auf verzehrfertige Produkte setzt, trifft den Nerv moderner Konsumenten:innen. Ein cleverer Weg zu mehr Aufmerksamkeit und Umsatz.

AKTUELLES

- 08 → ROUNDTABLE – Wirtschaftsdialog der EFT
- 14 → Reinigung von Tankstellendächern
- 18 → Die neue EFT-Vorteilswelt ist da!
- 20 → Plakatkampagne 2026
- 22 → EFT-ROUNDTABLE in Oyten
- 26 → Rätselgewinnerin: Indian Summer in der Pfalz
- 32 → Volle Ladung Service
- 34 → Ladepower für die Logistik
- 46 → Der informierte Tankwart
- 48 → Außenwerbung für Tabak- und Nikotinprodukte
- 50 → Onlineshop
- 52 → Mitmachen lohnt sich! – Kurz mal nachgedacht
- 54 → Gewusst wann ...

SHOPNEWS

- 38 → **Lekkerland:** Frische-Produkte – So profitieren Sie vom Convenience-Trend
- 42 → **s-iQ:** Wurstbemme in der Fast-Lane

INDUSTRIEPARTNER

- 28 → Leaderboard – die EFT-Empfehlungslieferanten
- 30 → EFT / bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station
- 36 → **WEAT:** TANKSTOP sprach mit dem EFT-Partner WEAT über Bluecode
- 40 → **Roadrunner:** 20 Jahre Roadrunner Tank- & Servicekarte
- 44 → **Sonax:** Sonax Winter-Innovation mit impulsstarker Markeninszenierung

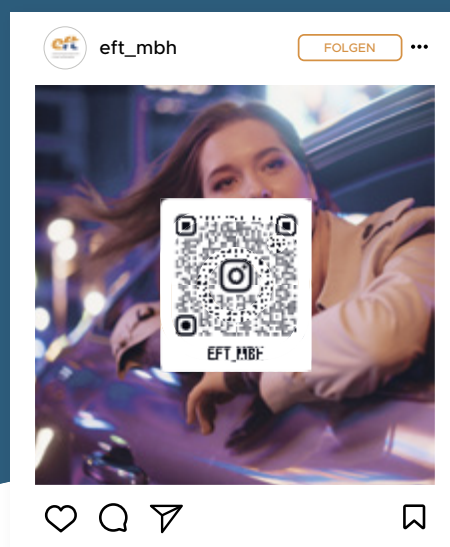
BILD COVER: ©EFT MBH

ANZEIGEN

Folgen Sie uns
und bleiben Sie
auf dem Laufenden!

#zukunftgestalten

www.eft-service.de



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



WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ

ALLES AUF EINEN BLICK!

TANKSTOP ONLINE

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

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

Das aktuelle TANKSTOP-ePaper ist seit dem **dem 15. Dezember 2025** online:

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



SAVE THE DATE

Der nächste TANKSTOP – das EFT-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am **17. Februar 2026**.

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

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



IHRE KLEINANZEIGE

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

Sende Sie uns einfach folgende Daten zu:

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

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

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

BEILAGENHINWEIS

- +CONSTANTIA
Vermittlungsgesellschaft für
Versicherungen mbH
- +EDNA International GmbH

KLEINANZEIGE

**4 TANKSÄULEN****1x Einstoffzapfsäule**

Abgabe von Diesel

Tokheim QUANTIUM 310 HS 1-i

1x Doppelzapfsäule

Abgabe von 2 Kraftstoffsorten: Super Plus & Diesel

Tokheim QUANTIUM 310 2-2i VR1

1x Doppelzapfsäule

Abgabe von 2 Kraftstoffsorten: Super & E10

Tokheim QUANTIUM 310 2-2i VR2

1x Doppelzapfsäule

Abgabe von 2 Kraftstoffsorten: 2 x Super

Tokheim QUANTIUM 310 2-2i VR2

Baujahr 6 / 2021

zu Verkaufen

Preis 29.000,- EUR + Mwst. 19%

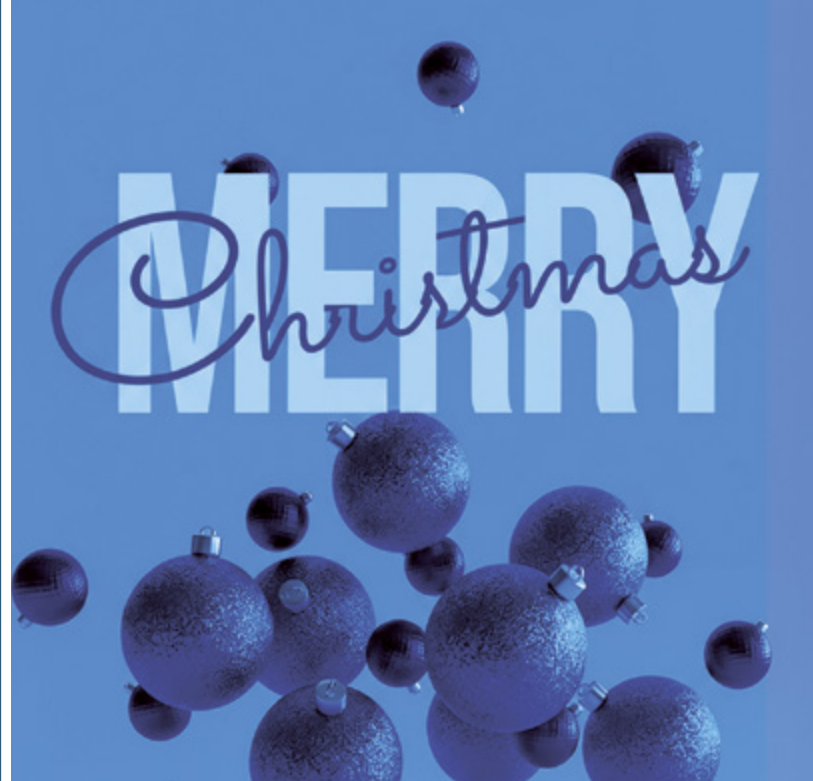
Bft energy GmbH

Friedloser Str.11

36251 Ludwigsau

e-mail hoffmann-ludwigsau@t-online.de

Tel. 06621 7991706



LÖSUNGEN MIT WEITBLICK.

Ein Jahr voller Veränderungen und neuer Herausforderungen liegt hinter uns. Umso mehr danken wir Ihnen für Ihr Vertrauen und die partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Auch in Zukunft stehen wir mit Lösungen, die Effizienz, Nachhaltigkeit und Sicherheit vereinen, fest an Ihrer Seite. Gemeinsam mit Ihnen möchten wir 2026 neue Maßstäbe setzen und unsere Branche mit Innovation und Verantwortung weiter voranbringen. Steuern wir das neue Jahr mit klaren Zielen, frischen Ideen und vereinten Kräften gemeinsam an.

Wir wünschen Ihnen frohe Weihnachten und einen gelungenen Start ins neue Jahr 2026!

Ihre Heine Unternehmensgruppe

**KH Tank- & Korrosionsschutz
GmbH & Co. KG**
Lindenthalweg 16 | 44388 Dortmund
T +49 231 96 32 59 0
kh-tankschutz.de | tps-service.de





ROUNDTABLE – Wirtschaftsdialog der EFT

Zehnjähriges Jubiläum

TEXT | BILD: BERND FIEHÖFER; ARCHIV EFT

Die Gründe für den seinerzeitigen Start des heute in der Tankstellenbranche bestens bekannten und anerkannten EFT-Wirtschaftsdialogs lag im Interesse von Industriepartnern, dem Tankstellenmittelstand ihre Produkte und Dienstleistungen anzubieten. Nach einigen Tests im kleinen Rahmen in der Bonner Geschäftsstelle entschlossen sich die EFT-Geschäftsführer Frank Feldmann und Bernd Scheiperpeter, daraus ein für Mitglieder und Partner der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen mbH wissensreiches und praxistaugliches Format zu entwickeln. Harald Wilhelm, bereits damals als Berater für Unternehmer und Pächter von mittelständisch geprägten Tankstellen aktiv, übernahm die Leitung dieses Pilotprojektes und bemühte sich fortan, es zu einem bedeutenden, für Teilnehmende äußerst nutzenbringendem Fachforum auf- und auszubauen. Die längst viel beachtete Plattform des Austauschs von Fachwissen, Meinungen und Erfahrungen für Unternehmer mittelständisch geführter Tankstellen inklusive aller relevanten Service- und Dienstleister bekommt seit Jahren große Zustimmung.

ROUNDTABLE

Wirtschaftsdialog der eft

Der gefragte Branchentreff von mittelständischen Tankstellen- und Mineralölunternehmen sowie deren Dienstleister überzeugt im überschaubaren Rahmen mit praxisnahen Themen, fachlichen Diskussionen mit Niveau und auf Augenhöhe. Teilnehmende fahren mit einem guten Gefühl wieder zurück zum eigenen Unternehmen, entwickeln aus ihrer Teilnahme oft Ideen für die eigene geschäftliche Entwicklung, ändern Routineabläufe im eigenen Unternehmen, versuchen Neues sowie Innovatives und halten oft Kontakt untereinander über das eine oder andere Treffen hinaus.

WEGE ZUM ERFOLG

Als vor zehn Jahren die Veranstaltungspremiere stattfand, unterschieden sich die Abläufe vom heutigen Format erheblich. „Wir wussten damals nicht, ob die Angebote, die wir von Industriepartnern für unsere Mitglieder erhielten, zu mittelständischen Tankstellen passen. So luden wir zwei, drei erfahrene Tankstellenunternehmer aus dem Köln-Bonner Raum zu uns in die Bonner Geschäftsstelle ein – Carsten Müller, Kutteneuler Mineralölhandels- und Tankstellenbetriebsgesellschaft mbH, Jürgen Doetsch jr, Erich Doetsch Mineralölhandels KG und Christian Ohrem, AVEX Mineralölhandelsgesellschaft GmbH, und hörten uns die Produktvorstellungen von Industriepartnern gemeinsam an. Anschließend Beratungen entschieden dann nach dem Daumenprinzip darüber, ob dies was für uns ist oder nicht“, erinnert sich Bernd Scheiperpeter noch gut.

Die erste „Außer-Haus-Veranstaltung“ fand im Unternehmen HUTH in Troisdorf-Spich statt. „In der damaligen Auftaktveranstaltung beschäftigten wir uns mit dem spannenden Thema ‚Gesetzlicher Mindestlohn‘, der zum ersten Januar 2015 eingeführt wurde und damals 8,50 Euro brutto pro Stunde betrug.“ In diese Zeit gehört auch die Entwicklung leistungsfähiger LED. „Aus diesem, damals aktuellen Anlass trat dann auch ein Vertreter des Unternehmens HELLA, unser Partner für Beleuchtungslösungen jeder Art, auf, um Wissenswertes über LED-Leuchtmittel vorzustellen“, nennt Harald Wilhelm ein Beispiel dafür, von Anfang an praxisnahe und nutzbringende Themen ins Veranstaltungsprogramm aufzunehmen.

WEGE IN DIE REGION

Jedes Jahr finden inzwischen bis zu sechs Veranstaltungen statt. „Wir gehen‘ dafür sowohl in die Regionen des Westens als auch des Ostens Deutschlands. „Vor acht Jahren trafen wir uns bei der HELLA Innenleuchten-Systeme GmbH in Wembach im Schwarzwald. Ich erinnere mich gut an unsere abenteuerliche Anreise, die von einer spektakulären Fahrt durch den Schwarzwald eingerahmt war von Regen, Schnee und Nebel. Wir waren zu einem späteren Zeitpunkt zu Gast im Unternehmen Alpha Signs in Leipzig und besuchten im Zuge dessen die dortige Porsche Erlebnisswelt. Wir waren Gäste in den Unternehmen WashTec in Augsburg und Christ in Benningen, bei Heinrich Stracke Ladenbau in Dessau, uns empfing Sylvia Reyers, Geschäftsführerin von

„Der EFT-Wirtschaftsdialog wuchs Stück für Stück. Im Mittelpunkt standen von Anfang an die Vermittlung von praxisrelevantem Fachwissen, ein nutzbringender Erfahrungsaustausch im kleinen Rahmen und zeitlich nahezu unbegrenzte Vorträge und Diskussionen.“

HARALD WILHELM





2015: bei HUTH Elektronik Systeme GmbH

Carstens Shop-Einrichtungen in Norderstedt, und wir besuchten das Lekkerland Logistikzentrum Berlin in Großbeeren. Das jüngste Treffen fand erneut bei einem Ladenbauer statt – Wächter Ladenbau in Oyten, in der Nähe von Verden in Niedersachsen. Besonders hervorheben möchte ich unser Treffen, das von Gastgeber Ley Mineralöl in Konstanz am Bodensee sehr gewissenhaft vorbereitet wurde. Der Veranstaltungsort, das Singener Museum Art und Cars, einem ganz besonderen Areal für Liebhaber von Oldtimern, Kunst und Architektur, gab unserem Dialog eine perfekte Kulisse.“

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE stehen für sehr viele Veranstaltungen bei Partnern und Mitgliedern der EFT. Stellvertretend „möchte ich unser Treffen bei Kuttenkeuler in Köln, bei Mundorf in Siegburg und bei team in Flensburg nennen. Es waren stets tolle Veranstaltungen. Und, das muss ich wirklich erwähnen: Wir erlebten großartige Gastgeber und waren überall willkommen! Jeder Teilnehmende verließ unsere Wirtschaftsdialoge immer mit einem Lächeln.“

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE stehen für zwei Anfangsjahre, in denen „wir uns – Frank Feldmann, Bernd Scheiperpeter und ich – zusammensetzten, um Themen, Referenten und Veranstaltungsorte für jeweils ein Kalenderjahr zu besprechen und festzulegen. Irgendwann merkte ich, dass dies nicht mehr passt. Der Grund: Die Tankstellenbranche ist längst so schnelllebig – es gibt binnen kurzer Zeit immer wieder neue, spannende Themen, Innovatives wird sehr schnell auf den Markt gebracht. Unsere Jahresplanungen folgten dieser hohen unternehmerischen Geschwindigkeit nicht mehr. Wir wollten diesem Trend unbedingt folgen, dabei schnell und flexibel bleiben und verkürzten die Zeiträume unserer Planungen. Wir wollten und wollen mit unseren Veranstaltungsthemen schnell sein und interessant

bleiben, ein wesentlicher wie vortrefflicher Grund für die Durchführung unserer Veranstaltungen.“

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE bedeuten die permanente Erweiterung des Teilnehmerkreises. „Ich lade längst nicht nur bft-Mitglieder ein, sondern Interessenten aus dem gesamten Tankstellenmittelstand. Vor diesem Hintergrund schreibe ich nicht nur bft-Mitglieder in unsere Agenda, sondern auch ROUNDTABLE-Freunde. Es sind ja in der Tat nicht mehr nur bft-Mitglieder. Wir haben ja auch viele Aral- und Shell geflaggte Eigentübertankstellen. Zudem lade ich Unternehmer ein, zu denen ich Kontakt auf einer Fachmesse, etwa unserer Messe ‚Tankstelle und Mittelstand‘ bekam.“

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE sind auch die Geschichte mit einer überschaubaren Veranstaltungskulisse, deren Räume kaum größer sind als die einer Grundschulklasse. Ein rund zwanzig Unternehmer umfassendes Auditorium ist das Maß der Dinge. „Wir verzichten seit der ersten Zusammenkunft ganz bewusst auf eine große Bühne mit vielleicht 100 Teilnehmenden und darüber hinaus. Und wir verzichten von Anfang an auf mehrtägige Veranstaltungen mit hohen Tagungsgebühren und stattlichen Übernachtungskosten in renommierten Hotels in bester Lage. Wir kommen zu unseren Mittelständlern in die Region. Teilnehmende brauchen weder ein Ticket noch müssen sie für ihre Teilnahme bezahlen.“

„Egal wo, unsere Tagungen fanden immer statt. In den vielen Veranstaltungsjahren erhielt ich vom betreffenden Veranstalter nur einmal eine Absage. Wir fanden damals schnell einen alternativen Standort.“

HARALD WILHELM

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE stehen für Vorträge und Diskussionen ohne Zeitplan. Spannende Themen dürfen genauso auserzählt wie Diskussionen tatsächlich so lange geführt werden, bis es keinen Klärungsbedarf für den Moment mehr gibt. Und: „Ich habe die Erfahrung gemacht, dass die Teilnehmenden in unserer kleinen Runde viel offener sind, viel mehr signalisieren, sprechen zu wollen, sich ausführlicher miteinander auszutauschen und einander aufmerksam zuzuhören, statt sich für Informationen aus dem Tagesgeschäft mit Smartphone beschäftigen.“

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE stehen ebenso für Veranstaltungen auch in Umgebungen der eher ungewohnten Art. „Wir waren vor einigen Jahren bei Fairrox in Neuenkirchen. Dort saßen wir für unseren Erfahrungsaustausch in keinem Konferenzraum wie sonst, sondern eher wenig strukturiert auf Sofa, Stuhl, Sessel und Bank. Um die viel zitierte Ecke standen Referentenpult und Leinwand für Präsentationen. Dennoch war es eine tolle Runde in besonderem Flair, die Leute fühlten sich wohl. Es kommt also gar nicht so sehr auf die professionelle Wahl des Veranstaltungsortes an. Entscheidend ist, dass die Themen stimmen, und es den Leuten deswegen gut geht, weil sie mehr erhalten als sie erwarten.“

„Ich blicke zurück auf überaus erfolgreiche zehn Jahre ROUNDTABLE und bedanke mich dafür wirklich bei allen Gastgebern und Teilnehmenden. Ohne deren Interesse und Engagement hätte unsere damalige Vision keineswegs so erfolgreich werden können.“

HARALD WILHELM

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE stehen genauso für Offenheit, sowohl für Vorschläge als auch für Kritik. „Einige Tage nach unserem Treffen in Singen rief mich Markus Holzmann – M&M Kfz Service GmbH an der dortigen bft Tankstelle – an und wünschte sich, mehr Zeit zum Netzwerken unter Kollegen. Ich dachte darüber nach, erkannte schnell, dass dies in der Tat sehr sinnvoll ist und werde dies in der Planung unserer künftigen Veranstaltungen berücksichtigen. Denn: Bei uns ist nichts in Stein gemeißelt.“

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE belegen eine inhaltlich, organisatorisch und zeitlich kontinuierliche Struktur. „Deswegen spreche ich am Anfang eines jeden Jahres mit den Akteuren in unserer Geschäftsstelle, um das erste Halbjahr grob zu besprechen – Veranstaltungsorte vor allem, um zu vermeiden, zweimal am gleichen Ort zu sein. Die Hauptthemen werden besprochen und festgelegt. Unsere Einladungen gehen dann an einen zuvor ausgewählten Personenkreis etwa sechs bis acht Wochen vorher als „save the date“. Etwa drei bis vier Wochen später erfolgt die offizielle Einladung mit Agenda per Mail an die Teilnehmer. Jeder ist herzlich willkommen.“

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE bedeuten, dass wir inzwischen Referenten aus den eigenen Reihen einladen, die Wissenswertes für den Tankstellenmittelstand vortragen. „Stellvertretend möchte ich Christian Kast, Prokurist bei Mundorf in Siegburg, Jürgen Wagner, Spartenleitung Tankstellen Calpam, Philipp Arner, Prokurist Benzin-Kontor und Jan Reichhold von ELO Mineralöl sowie Rechtsanwalt Stephan Zieger, ehemaliger Geschäftsführer der Bonner bft-Geschäftsstelle hier nennen. Ja, wir sind offen und kommunikativ, versuchen wirklich immer, interessante aktuelle Themen anzubieten.“

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE sind Zeitzeugnisse für absolut praxisnahen Besuch an den Veranstaltungsorten bei unseren Partnern. Wir erlebten beispielsweise final produzierte Waschstraßen mit bft-Logo in den Produktionshallen der Otto Christ AG. Wir waren bei WMF in Geislingen nah dran, um uns über die Produktion von hochwertigen Kaffeemaschinen zu informieren und wir trafen uns bei Sonax in Neuburg an der Donau, um uns im Rahmen einer Betriebsbesichtigung den seinerzeitigen Neubau anzusehen. Kurzum, der unmittelbare nutzbringende Praxisbezug bedeutete für die Teilnehmer wo auch immer in Deutschland, Teilnehmer eines besonderen Events gewesen zu sein.

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE weisen nach, wie groß das Interesse der Betreiber von „nur“ einer Tankstelle war und ist. „Besonders ihnen meine Anerkennung und meinen Respekt deswegen, weil ich weiß, dass es nicht so einfach ist, die eigene Station zu verlassen, um an unseren Veranstaltungen teilzunehmen. Ich weiß, dass eine Teilnahme gerade in der heutigen Zeit absolut keine Selbstverständlichkeit ist, in der Fachkräfte- und Personalmangel herrscht, Krankmeldungen nicht ausbleiben und der Einzelbetreiber deswegen nicht selten selbst kassiert.“

2016: bei Alpha Signs in Leipzig





2017: bei BMV in Iserlohn

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE bedeuten profunde nachhaltige Informationen sowie praxisnahes und brauchbares Praxiswissen in Hülle und Fülle. „Ich erinnere mich an viele, ausgesprochen tolle Referenten und Teilnehmende, die einander aus ihrer Praxis für die Praxis anderer empfahlen, mit ihnen diskutierten und dabei die persönlichen Geschäftsinteressen im Sinne der besten Entwicklung für die Tankstellenbranche insgesamt zurückstellten.“

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE sind auch deswegen eine tolle Geschichte, weil sich so viele lang- und kurzfristig für die Sache engagierten. Ein Beispiel dafür ist, dass zwei Tage vor der Veranstaltung in Konstanz eine krankheitsbedingte Absage aus wirklich wichtigem Grund dazu führte, dass ein Referent ausfiel. „Ich fand sehr schnell Frank Riedmüller, MMV Leasing, der als Referent einsprang. Es gelang uns in den vielen Jahren nicht zuletzt aufgrund meiner langjährigen Kontakte, kurzfristig mittelständische Unternehmer zu engagieren, die für uns in die Bresche sprangen. Großes Dankeschön dafür.“

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE stellen ebenso die Geschichten der passenden Ansprache für Referenten und Teilnehmer dar. „In den Anfangsjahren formulierte ich förmlich gehaltene Einladungen an Geschäftsführer und verschickte sie mit der Post. Heute versenden wir eine Einladung via E-Mail. Auch telefonische Einladungen sind selbstverständlich. Es ist einfacher und besser, miteinander zu reden, und ich rufe deswegen an. Und ich glaube, das kommt bei den ‚Leuten‘ sehr gut an.“

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE brachten die Erfahrung, dass man einfach sein muss und besser darauf verzichtet, Dinge kompliziert darzustellen. Es muss einfach in

der Sache und auch für Referenten und Teilnehmenden sein. „Als Gast des BTG-Autowaschkongresses 2024 in Potsdam vor gut einem Jahr hörte ich vom Referenten Richard Enning, Vorstand Mr. Wash Autoservice AG, mehrmals den Satz, dass es für unsere Kunden einfach sein muss. Wörtlich formulierte er: ‚... simpel, klar, stimmige Rahmenbedingungen, wohlfühlen.‘ Anders gesagt...wir müssen nichts Neues erfinden, sondern Kundenwünsche erfüllen. Und genauso sehe ich das Format unserer ROUNDTABLE nun – simpel, klar, stimmige Rahmenbedingungen, wohlfühlen. Genauso weckt man Interesse.“

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE bedeuten ebenso, theoretisch über Neues nachzudenken und praktisch umzusetzen. Dazu zählt die Überlegung, „kleine Workshops im überschaubaren Rahmen in unsere Veranstaltungen zu integrieren.“

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE bedeuten zugleich, am bestens funktionierenden Konzept festzuhalten und nur dann zu ändern, wenn sich die äußeren Bedingungen ändern. „Wir sind jederzeit offen für Neues, wenn es in unser Konzept, wenn die Basis passt. Das war meine Philosophie und sie ist es auch für die Zukunft.“

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE sind viele Veranstaltungen im kleinen, jedoch feinen Rahmen. „Niemals fuhr jemand nach Hause, der mir vor seiner Abfahrt sagte, dass dies hier gar nicht ging, es sich überhaupt nicht lohnte. Stattdessen bekomme ich von Partnern der Industrie, von Referenten, von Teilnehmenden ein tolles Feedback darüber. Oftmals führen unsere Veranstaltungen zu unmittelbaren Kontakten in die Industrie und auch umgekehrt.“

2018: bei Kutteneule





2019: bei s-iQ

„Für unsere ROUNDTABLE suchte ich immer wieder Unternehmensstandorte, an denen wir den Betrieb besichtigen konnte. Dadurch bekamen die Treffen stets praktischen Bezug.“

HARALD WILHELM

ZEHN JAHRE ROUNDTABLE stehen auch für territoriale Nähe. „Ich lade grundsätzlich Unternehmer ein, die ihr Unternehmen an einem Standort betreiben, dass vom Tagungsort weniger als 200 Kilometer entfernt liegt. Damit garantiere ich, dass jeder am Abend wieder zu Hause ist.“

Nach einem ohne zu übertreiben erfolgreichen ROUNDTABLE-Jahrzehnt danke ich allen Akteuren und Teilnehmenden, den vielen Unterstützern im Hintergrund für ihr beispielloses Engagement und ihr übergroßes Interesse. Ich danke allen, die am Erfolg mitwirkten, freue mich auf weitere erfolgreiche Jahre und bin der festen Überzeugung, dass uns dies gemeinsam gelingen kann und wird.“

2021: bei TSG



ANZEIGEN

GESTALTEN SIE MIT UNS

DIE ZUKUNFT IHRER TANKSTELLE.

www.lw-brueck.de

Reinigung von Tankstellendächern

Professionalität mehrere Meter über Grund

TEXT: BERND FIEHÖFER | BILD: MUSTAFA CANSIZ

Tankstellendächer werden Tag und Nacht vor allem durch witterungsbedingte Einflüsse sowohl an der Oberseite als auch an der Unterseite des Tankstellendaches auf vielfältige Art und Weise verschmutzt. Zu den Schmutzbringern unter dem Tankstellendach zählen beispielsweise Kraftstoffabgase. Darüber hinaus locken die integrierten Lichtquellen an der Unterseite des Tankstellendaches Insekten jeder Art und Größe in Hülle und Fülle an. Zudem kommt es vor allem durch das natürliche Licht im Laufe der Zeit zu Ablagerungen biologischer Natur. Darüber hinaus lohnt eine fachgerechte, turnusmäßige Inspektion und Reinigung von Dachrinnen und Fallrohren, um deren ordnungsgemäße Funktion ohne Wenn und Aber zu gewährleisten.



Für die regelmäßige Inspektion der Unter- und Oberseite von Tankstellendächern sowie der Tankdachattika inklusive der Dachfläche des Tankstellengebäudes bleibt im geschäftlichen Alltag in der Regel keine Zeit. Meist werden – wenn überhaupt – sporadisch Sichtkontrollen im Bereich der Unterseite des Fahrbahndaches und der Attika vorgenommen. Wer wissen will, wie es auf dem Dach von Fahrbahn und Gebäude aussieht, muss aufs Dach steigen oder Drohnen aufsteigen lassen, um Luftbildaufnahmen zu machen. Für urbanen Aufstieg und Aufenthalt müssen zwingend Sicherheitsvorschriften mit Bezug auf Flachdachsicherungen eingehalten werden. Und für die Reinigung sind vor allem geschultes Fachpersonal, technisches Equipment und wirkungsvolle Reinigungsmittel notwendig. In der Regel fehlen an einer Tankstelle alle diese Voraussetzungen.



„Unser großer Vorteil ist, dass wir zu den wenigen Firmen gehören, die Tankstellen tagsüber im laufenden Betrieb reinigen. Eine vorübergehende Schließung der Tankstelle ist nicht notwendig.“

MUSTAFA CANSIZ

Deswegen bieten darauf spezialisierte Reinigungsunternehmen diese Dienstleistung an. Das Unternehmen Auris Team gehört seit Jahren zu diesen Spezialfirmen, die die Reinigung von Tankstellen in bester Qualität ausführt, ohne dass die Tankstelle geschlossen werden muss. Der Fachbetrieb Auris Team für Tankstellenreinigungen ist auch an mittelständischen Tankstellen bestens bekannt.

KOMPLETTE REINIGUNG BEAUFTRAGEN

„Mein erfahrenes Team sorgt mit ihren gründlichen Reinigungsarbeiten in hoher Qualität dafür, dass die Tankstelle immer sauber aussieht“, betont Mustafa Cansiz,

seit 2021 Geschäftsführer von Auris-Team. Auri Ungar gründete bereits 2010 das Unternehmen und entwickelte es zu einem in der Tankstellen- und Autowaschbranche bekannten und anerkannten Unternehmen. Die Teams führen von März bis Oktober eines jeden Jahres Reinigungen des Unter- und Aufdachs durch, befreien die Attika vom Schmutz, reinigen Fahrbahnen, Tanksäulen, Gebäudeflächen und Verglasungen sowie Preispylone. Mustafa Cansiz empfiehlt mittelständischen Tankstellenunternehmern immer eine komplette Reinigung zu beauftragen und nennt den wesentlichen Grund dafür: „Wenn wir die Unterseite des Tankstellendaches mit Kaltwasser reinigen, werden andere Bereiche der Tankstelle – Tankdachstützen, MPDs und Fahrbahnen, Forecourt und Verglasungen – durch unsere Arbeiten zwangsläufig mitverschmutzt. Daher empfehle ich, uns stets mit einer Komplettreinigung zu beauftragen.“

RÜCKSICHTSVOLL BEI GEÖFFNETER TANKSTELLE

Die Teams setzen für ihre Arbeiten zwei mobile Rollgerüste ein. Bei einer Unterdachreinigung arbeitet ein Mitarbeiter mit dem Hochdruckreiniger auf der Plattform, der andere bleibt am Boden unmittelbar am Gerüst. Er hat insbesondere den Fahrzeugverkehr auf den Fahrbahnen und die Laufwege der Kunden im Blick. Meist gehören einem Team sogar drei bis vier Mitarbeiter an. Der Grund: „Wir arbeiten bei geöffneter Tankstelle. Für den Betreiber entsteht durch unsere Arbeiten kein Umsatzverlust.“ Mustafa Cansiz macht im Zuge dessen darauf aufmerksam, dass „wir große Rücksicht auf die Tank- und Shopkunden nehmen. Niemand soll und darf durch unsere Arbeiten nass oder seine Kleidung versehentlich beschmutzt werden oder – viel schlimmer – von oben herabfallende Schmutzpartikel die Augen treffen.“

ZWEI- BIS DREIJÄHRIGER ABSTAND

Nicht umsonst wird empfohlen, reinigende Arbeiten nicht nur regelmäßig, sondern auch in solchen zeitlichen Abständen durchführen zu lassen, die den eigentlichen Reinigungsprozess nicht unnötigerweise erschweren und im Zuge dessen aufwändiger als üblicherweise notwendig machen. Derartige Situationen belasten die Reinigungsarbeiten, verlängern den Einsatz und bringen höhere Dienstleistungskosten. Zudem müssen meist Reiniger in einem Vor-sprühprozess eingesetzt werden, um den über Jahre aufgeschichteten Schmutz restlos zu entfernen.

Besonders herausfordernd ist es „für uns dann, wenn die Qualität der Anstriche nicht besonders hoch ist. Dann kommt es zu Farbablösungen an den gereinigten Arealen, wenn unser Reiniger nicht schnell genug wieder abgewaschen wird.“ Mustafa Cansiz empfiehlt mittelständischen Tankstellenunternehmern, eine Reinigung alle zwei bis drei Jahre zu beauftragen. „Dann können wir mit kaltem Wasser, jedoch ohne Reiniger arbeiten.“

„Wir reinigen nach unseren Arbeiten an der Unterseite des Fahrbahndaches natürlich auch Zapfsäulen und die Flächen der Fahrbahnen, die Fassade der Seite des Tankstellengebäudes, die zum Forecourt zeigt und auch die großflächigen Verglasungen der Shopfront.“ Wenn die Reinigung der Unterseite des Fahrbahndaches beauftragt wird, sollte der erteilte Auftrag auch die Reinigung der Tankdachattika beinhalten. Sie ist Wind und Wetter rund um die Uhr ausgesetzt und verschmutzt dadurch genauso. Da die Attika in den Nachtstunden wie die Fahrbahnen beleuchtet ist, gibt es naturgemäß viele Insekten, Spinnen und andere nachtaktive Lebewesen, die sich vom Licht angezogen fühlen und dort länger oder für immer bleiben. „Wir entfernen auch regelmäßig Vogelnester, die beispielsweise unterhalb des Tankstellendaches in den Ecken gebaut wurden.“



„Einige Tankstellenunternehmer wollen besonders sparsam agieren und beauftragen uns, lediglich die Unterseite des Fahrbahndaches zu reinigen. Meist rufen sie mich unmittelbar danach an und beschweren sich, wie schmutzig alle Areale unterhalb des Daches sind.“

MUSTAFA CANSIZ

„Wir arbeiten inzwischen 13 Jahre in der Tankstellenbranche, bekommen viel Lob – etwa in den sozialen Medien, vor allem bei TikTok – für unsere Arbeit. Wer heute eine Tankstellenreinigung braucht, sucht bei Google. Die dortigen Hinweise führen sie schnell zum Aufruf unserer Website www.auris-team.de.“

MUSTAFA CANSIZ

FALLROHRE SIND FREIZUHALTEN

Das Auris Team kümmert sich auch um Regenrinnen und Fallrohre. „Wir entfernen vor allem Laub und weitere Substanzen aus den Rinnen und schaffen wieder freie Fallrohre. Durch diese Arbeit wird verhindert, dass Regenrinnen volllaufen, daraufhin das Wasser überschwappt und unter Umständen die Gebäudefassade beschmutzt und im schlimmsten Fall hinter die Isolierungen läuft.“ Darüber hinaus ist es wichtig, auf dem Dach des Shopgebäudes Blattwerk und hinauf geworfene Gegenstände zu entfernen sowie die Klimageräte auf äußere Sauberkeit zu prüfen und gegebenenfalls zu reinigen.

Ein spannendes Thema ist die Reinigung der Fassade. „Da muss man natürlich ein bisschen vorsichtiger sein. Es kommt darauf an, wie alt der Putz und das Gebäude sind. Befindet sich der Putz noch in gutem Zustand, verzichten wir auf den Einsatz von Reinigungsschemie und führen eine Kaltwasserreinigung durch.“

Und: Besonders wichtig ist die regelmäßige Sichtkontrolle auf dem Dach, um in Erfahrung zu bringen, ob gereinigt werden muss oder auch Reparaturarbeiten notwendig sind. Derjenige, der auf die Dachkontrollen verzichtet, weiß über den Zustand der Dachflächen nicht Bescheid. Wenn etwa Wasser etwa durch Frostschäden in die Deckenkonstruktionen tropft oder bereits fließt, muss aufwändig getrocknet und repariert werden. Es entstehen dann hohe Kosten, die vermieden hätten können.

KUNDENZUFRIEDENHEIT UND SICHERHEIT AN ERSTER STELLE

Auftraggebende Tankstellenbetreiber müssen mit dem Reinigungsergebnis zufrieden sein. „Das ist das A und O

„Ich vergleiche unsere Reinigungsarbeit gern mit der Gartenarbeit. Wer mehrere Jahre nichts tut, hat dann schwer zu tun. Eine Situation, die den Betreffenden schnell überfordert. Denn wer aufgrund dessen einen Gärtner beauftragt, muss deutlich mehr Geld in die Hand nehmen, um Blumen, Gewächse, Hecken und Rasen wieder ansehnlich hinzubekommen.“

MUSTAFA CANSIZ

und uns immens wichtig. Wir haben tatsächlich zu 99,5 Prozent zufriedene Kunden. Unsere Reklamationsquote liegt unter ein Prozent. Unsere Arbeit kann man ja nicht mit der Reinigung eines kleinen Büros vergleichen, weil wir auf Flächen von mehreren Einhundert Quadratmetern agieren.“

Während der Reinigungsarbeiten auf den Dachflächen steht die Sicherheit der Mitarbeiter natürlich an erster Stelle. Helme, Absturzsicherungssets und ein mitlaufendes Auffanggerät gehören beispielsweise dazu. Denn Stolper-, Sturz- und Rutschgefahren bestehen nicht nur auf Schräg-, sondern auch auf Flachdächern. „So oder so steht die Sicherheit meiner Mitarbeiter an erster Stelle.“

„Tankstellenbetreiber, die einen Termin mit Komplettreinigung beauftragen, brauchen nichts vorbereiten. Meine Jungs kommen am Morgen und benötigen einen Strom- und Wasseranschluss, mehr nicht.“

MUSTAFA CANSIZ

ANZEIGEN

Effiziente POS-Lösungen

Overnight Verkaufs- und Lagerungssysteme

- ✓ Nutzt Ihren Außenbereich als Angebots- und Werbefläche
- ✓ Umfassende Sicherheit
- ✓ Hochwertigste Verarbeitung
- ✓ In vielen Breiten verfügbar
- ✓ Kombinierbar in Reihung

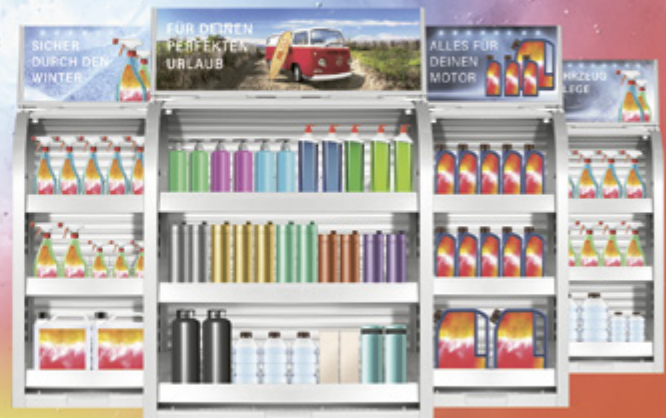
Maximale Ausnutzung von Verkaufsflächen durch Kombination verschiedener Breiten.



600 mm

1000 mm

1200 mm



faïrox

Fairox GmbH

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

www.fairox.de

Die neue EFT-Vorteilswelt ist da!

TEXT | BILD: BERND SCHEIPERPETER EFT



Nachdem der Betreiber der vor knapp zwei Jahren ins Tankstellenbetreiberleben gerufenen EFT-Vorteilswelt in wirtschaftlich schwieriges Fahrwasser geraten ist und die Seite bzw. der Shop jetzt einige Wochen offline war, hat die EFT zusammen mit der Servicon eG, die die Dienstleistungsgesellschaft der gewerblichen Verbundgruppen ist, die wie die EFT-Mitglieder des MITTELSTANDS-VERBUND ZGV sind, quasi die EFT-Vorteilswelt 2.0 realisiert.

Es handelt sich um eine B2B-Einkaufsplattform, die allen bft-Mitgliedern den Zugang zu Produkten und Dienstleistungen ausgewählter Anbieter zu attraktiven Vorteilsbedingungen ermöglicht.

Dabei ist die Plattform in zwei Welten aufgeteilt. In der Produktwelt können die

Tankstellenbetreiber sogenannte Nicht-Handelsware (z.B. Kopierpapier, Hygieneartikel, Werkzeug etc.) sowie sämtliche Artikel des täglichen Bedarfs beziehen. Das Produktportfolio deckt hier faktisch alle Bereiche ab; von EDV-Hardware wie Monitore und Drucker, von Büromöbeln bis zu Kommunikationsprodukten wie Smartphones und Tablets.

Die zweite Welt ist die Vertragswelt. Hier stehen den bft-Mitgliedern Rahmenverträge und Tarife in Bereichen wie Telekommunikation, Mobilität und Energieversorgung, Rechtsberatung und Finanzierung zur Verfügung. Möchte ein Mitglied beispielsweise einen Energietarif abschließen, so schickt er ein Anfrageformular ab und die Plattform übermittelt die Anfrage an den Vertragspartner, welcher dann die weitere Abwicklung übernimmt.

Die EFT-Vorteilswelt ist so konzipiert, dass sich die Einkaufsprozesse für das nutzende Mitglied intuitiv gestalten und an das aus dem privaten Umfeld bekannte Online-Shopping-Erlebnis anlehnen. Sowohl die Produkte als auch die Dienstleistungen werden klar und übersichtlich dargestellt und der Bestellvorgang ist benutzerfreundlich und effizient.

In einem Mailing haben wir die bft-Mitglieder vor ein paar Wochen über

die neue Vorteilswelt informiert. Zudem wurden in einer weiteren Mail die Login-Daten verschickt, sodass wir schon erste Rückmeldungen von Anmeldungen und auch attraktiven Käufen in der EFT-Vorteilswelt erhalten haben.

Der TANKSTOP wünscht viel Spaß beim Stöbern und Kaufen in der neuen EFT-Vorteilswelt.

WIE KÖNNEN SIE DIE EFT-VORTEILSWELT ERREICHEN?

Schauen Sie in Ihrem E-Mail-Postfach nach. Ihre Zugangsdaten haben Sie bereits erhalten. Alternativ können Sie sich unter www.eft-vorteilswelt.org zusammen mit Ihren Login-Daten anmelden.

Sie haben keine Login-Daten erhalten oder haben Rückfragen?
Melden Sie sich gerne unter: info@eft-vorteilswelt.org

ANZEIGEN



TANKSTELLEN

VERSICHERT MAN HIER:

www.tankstellenversicherung.de

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

Nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf.

www.tankstellenversicherung.de

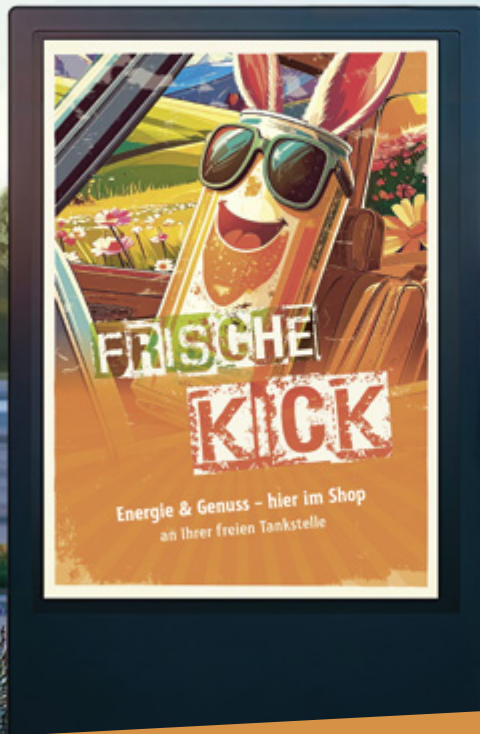
Constantia Vermittlungsgesellschaft für Versicherungen mbH

Standort Köln | Tel.: 02234.40 97 - 00 | koeln@goette-gruppe.de

Standort Hamburg | Tel.: 040.54 80 33 40 - 10 | hamburg@goette-gruppe.de

Versicherungsmakler nach §34d Abs1. Gewerbeordnung

GÖTTE GRUPPE
persönlich. kompetent.



Jetzt wird's auffallend gut! Frühling, Sommer, Herbst und Winter – immer das passende Motiv.

Mit unseren vier saisonalen Plakaten bringen Sie das ganze Jahr über frische Akzente an Ihre Tankstelle. Jedes Motiv greift typische Themen der Jahreszeit auf und spricht Ihre Kundinnen und Kunden auf sympathische Weise an – ob für Shop- oder Kaffee-Angebote.

Frischer Kick im Frühjahr, coole Pause im Sommer, heißer Stopp im Herbst und süßer Halt im Winter – jedes Motiv trifft genau den Nerv der Saison und sorgt für Aufmerksamkeit, Sympathie und Appetit auf mehr.

Plakatkampagne 2026

So bleibt Ihre Tankstelle im Takt der Jahreszeiten

TEXT: REDAKTION TANKSTOP



Retro, charmant, sympathisch – die Plakate sind echte Reisebegleiter für das ganze Jahr und sorgen mit ihrem nostalgischen Look für spürbaren Schwung im Shopgeschäft.

Die Plakate sind leicht zu wechseln und fügen sich harmonisch in das Gesamtbild Ihrer Station ein.

So bleibt Ihr Auftritt stets aktuell und einladend – ohne zusätzlichen Aufwand.

EIN KLEINER WECHSEL, DER SICHTBAR WIRKUNG ZEIGT – SAISON FÜR SAISON

Das Beste: Mit dem Plakat-Abo sind Sie immer automatisch im richtigen Moment am Start!



Sie erhalten alle Motive druckfrisch, professionell gestaltet und einsatzbereit – pünktlich zur jeweiligen Jahreszeit. So bleibt Ihre Shop-Werbung immer aktuell, emotional und verkaufstark – ganz ohne Aufwand.

JETZT ABO SICHERN!

Unter info@eft-service.de

Format Einzelpreis*

DIN A0 € 23,90

DIN A00 € 24,90

*Preise je Plakat zzgl.
Versand und MwSt





EFT-ROUNDTABLE in Oyten

Top-Ten mit Top-Input: Der letzte ROUNDTABLE im Jubiläumsjahr

TEXT: BERND FIEHÖFER | BILD: BERND SCHEIPERPETER

Anlässlich des Jubiläumsjahres des ROUNDTABLE der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen engagierte sich die Wächter Group mit Firmensitz in Oyten vor den Toren der Stadt Bremen besonders, um der letzten Veranstaltung im Jubiläumsjahr einen gehaltvollen Rahmen zu geben. Trotz typisch norddeutschen Schmuddelwetters gelang dem Gastgeber ein ganz besonderes Event.

Herzlich willkommen bei der Wächter Group – unter anderem Spezialist für professionelle, vor allem bedürfnisgerechte Ladeneinrichtungen unter anderem für Tankstellenshops. Die vorbereitende Mühe von Prokurist Ralf Müller und Verkaufsmanager Kevin Davies war das Ergebnis einer entspannten, jedoch äußerst gehaltvollen Veranstaltung. Dafür besonders herzlichen Dank! Das Erlebnis „MITEINANDER BESSER“ prägte jede Veranstaltung in den vergangenen zehn Jahren. So zeigte das ungebrochene Teilnahmeinteresse erneut die Bedeutung des Erfahrungsaustausches im

Tankstellenmittelstand und setzte wichtige Impulse für zukünftige Veranstaltungen im adäquaten Format – kleine Runde, großes Interesse, bedeutende Informationsplattform, ganz persönlich.

VERTRETUNG DURCH EIN BEKANNTES GESICHT

Da Harald Wilhelm einen sehr kurzfristigen Reha-Antritt hatte und nicht vor Ort sein konnte, übernahm Diplomkaufmann Markus Stille, Geschäftsführer und Steuerberater der in Witten ansässigen Contax Steuerberatungsgesellschaft das Ruder und lenkte die Veranstaltung durch ruhiges Wasser bei durchaus „stürmischen“ Aussichten für die Branche. Die Rede ist grundsätzlich davon, wie sich der Tankstellenmittelstand für die Zukunft finanziell sicher rüstet und grundsätzlich strategisch aufstellt. Sei es für den strukturoptimierten modernen Ladenbau mit mehreren Zielen – etwa für Kunden überschaubare, zukunftsorientierte Artikelpräsentationen, passende Lichtinszenierungen, gemütliche Atmosphären in

gastronomischen Arealen inklusive Zufriedensein mit Angeboten und Services, auch Zufriedensein können... sei es für fossile wie auch moderne, klimafreundliche Kraftstoffe, gewerbliche Autowäsche und Shops neuester Generation und aller weiteren Services an mittelständischen Tankstellen.

LADENBAU NEU GEDACHT

Ralf Müller, Prokurist und Leiter Projekt Ladenbau in der Wächter Group sprach über Notwendigkeiten und Herausforderungen im Ladenbau für Tankstellenshops und klassifizierte sie in fünf große Gruppen – erster Eindruck und Wahrnehmung, Raum und Orientierung, Kommunikation und Kundenleitsystem sowie Warenpräsentation und Hygiene/Mindesthaltbarkeitsdatum.

Wie multispektral die Wächter Group im Bereich Ladenbau für verschiedenste Branchen aktiv ist, präsentierte Verkaufsmanager Kevin Davies zum Auftakt der Veranstaltung. Dabei spielt das Möbelmateriale kaum eine Rolle: Holz, Metall, Kunststoff, Glas – alles ist möglich, höchst individuell und passgenau sowieso. Und auch alle anderen Sparten für eindrucksvolle Ladenbauerlebnisse wurden und werden von der Wächter Group problemlos erfüllt, etwa durch den firmeneigenen Trockenbau oder „unseren Elektrofachbetrieb.“ Die deutschland- und europaweit aktive Wächter Group arbeitet mit eindrucksvollem Maß nicht nur für viele Auftraggeber aus sehr verschiedenen Einzelhandels- und Dienstleistungsreichen, sondern engagiert sich längst sehr erfolgreich auch für die Sache Ladenbau in Tankstellenshops mit festangestellten und ausgebildeten Spezialisten für den jeweiligen Fachbereich.

MODERNER PAKETSERVICE

Henry Lohmeyer [General Logistics Systems, kurz GLS] referierte über eine moderne, bereits praxiserprobte Paket Servicestation unter anderem für den Standort Tankstelle. Dabei stellte er die Kundenzufriedenheit genauso heraus wie deren Zeitersparnis, Flexibilität und Komfort. „Über 70 Prozent der Kunden wollen ihr Paket dort abholen, wo es für sie bequem ist und nicht mehr nach Hause geliefert bekommen“ stellte Henry Lohmeyer fest. Es gibt seiner Meinung nach ein verändertes Kundenverhalten. Kunden wollen nicht mehr nur noch tanken. Daher ist es wichtig, eine Vielzahl von weiteren Angeboten und Services unter anderem im Shop bereitzuhalten.

Zu den Services gehört eben auch eine Paketstation. Die Rede ist von zwei kompakten Doppelmodulen. Eine derartige Paketstation im Außenbereich kann im Shop



auch zusätzlichen Umsatz bringen, wenn Leute an die Tankstelle kommen, die der Paketdienstleister nicht zu Hause antraf. Das Besondere dieses GLS-Moduls ist, dass es keinen externen Stromanschluss benötigt. „Wir stellen sie einfach hin“, sagt Lohmeyer. Die Stromversorgung erfolgt durch den Anschluss einer Batterie im Inneren des Moduls. Tankstellenunternehmer, die sich für eine derartige GLS-Paketstation entscheiden, schließen einen kostenpflichtigen Mietvertrag ab. GLS kümmert sich um Installation, Wartung und Paketablage sowie Batteriewechsel. „Unsere Automaten, die wir bisher aufstellten, laufen sehr gut.“

HOHER HERZRHYTHMUS

Über die große Angebotsvielfalt, die die KDH Werbetechnik bietet, sprach deren Geschäftsführer Michael Bartsch. Er stellte im Besonderen moderne Licht- und Werbelösungen für Tankstellen vor – Preismast, zeitgesteuerte statische und dynamische Werbeanzeigen sowohl im Außen- als auch im Innenbereich. Mit dem Angebot einer Vielzahl von eigenen Gewerken ist das erfahrene Werbe- und Lichttechnik-Unternehmen mit Sitz im niedersächsischen Wunstorf in der Lage, alles aus einer Hand und zudem schnell zu liefern. Dazu zählen ebenso die Entwicklung und praktische Umsetzung neuer Corporate Identities.

„Für Tankstellen schlägt unser Herz sehr schnell“, sagte Michael Bartsch. Er hob die hohe Flexibilität bei Präsentationen auf digitalen Flächen hervor. Individuelle Wünsche – etwa die Anzeige von Temperatur und Luftfeuchtigkeit im Preismast oder mobilen digitalen Werbetafeln – sind Dank dementsprechend verbauter Sensorik problemlos möglich. Mit der Präsentation

mehrerer Anwendungsbeispiele veranschaulichte er die immense Breite von Möglichkeiten, um als Tankstelle rund um die Uhr zu informieren und aufmerksam zu machen. „Sie können eine klassische Fassadenwand zu einem Preismast machen, wenn sie wollen“, sagte Michael Bartsch beispielgebend. „Egal, welche Fläche zur Verfügung steht, es besteht die Möglichkeit, diese Flächen kurzfristig oder dauerhaft umzufunktionieren.“ Das betrifft auch Innenbereiche – Thekendisplays und elektronische Preisschilder beispielsweise. Mit dem Einsatz entsprechender Sensorik können Werbevielfalt und Steuerung gelungen in verschiedenste Konzepte sehr überzeugend eingebunden werden.

BREIT AUFGESTELLTER SPEZIALIST

VICTUM, ein Spezialist für Tankstellenreinigung, Handwerksservice, Industriereinigung und Grünpflege, ist bundesweit mit fünf Teams im Einsatz. „Hauptsächlich befassen wir uns mit der Reinigung von Tankstellen, Unterdächern, Fassaden sowie Böden aller Art und Glasreinigungen“, sagte Michael Goralski. „An Tankstellen sind dies in erster Linie Zapfsäulen, Tankflächen, Unterdach und Attika, Werbeschilder, aber auch große Verschmutzungen durch Öl und Dieseldieselkraftstoff.“ Hinzu kommen – bedingt durch die jeweilige Jahreszeit – beispielsweise die Laubentfernung aus Dachrinnen und Fallrohren. Problematisch ist es in der Regel, die Ursache für Wasserschäden von unten zu lokalisieren. Deswegen bietet das Unternehmen einen besonderen Service. „Wir arbeiten mit Drohnen, um Dachflächen und Dachrinnen von oben zu sehen.“

Tankstellenunternehmer, die Leistungen von VICTUM in Anspruch nehmen möchten, erhalten im ersten Schritt eine Standort-Ist-Aufnahme. Das bedeutet, „wir kommen zu ihnen an die Station, erstellen anschließend einen Bericht und besprechen danach ein mögliches individuelles Leistungspaket für Reinigung und Pflege.“ Wissenswert ist der Nachweis über die tatsächlich geleistete Arbeit. Diese Transparenz wird durch die fotografische und videogestützte Begleitung der Arbeiten erreicht. Die Fotos und Videos vom Vorher-Nachher-Zustand werden passwortgeschützt online gestellt. Sobald ein Auftrag erfüllt ist, bekommt der Tankstellenbetreiber Zugang dazu.

STEUERN, REGELN, MESSEN

Steuerberater Marcel Kossira, Geschäftsführer bei der Contax Steuerberatungsgesellschaft, informierte über Aktuelles aus dem Bereich Steuern und über die steuerrelevante Digitalisierung mit Blick auf die Kasse. Er thematisierte zuerst die E-Rechnung, deren Annahmepflicht

für jeden Unternehmer seit dem 01.01.2025 gilt. Die Hauptformate in Deutschland sind XRechnung, eine reine XML-Datei, und ZUGFeRD, eine Kombination aus sichtbarer PDF und maschinenlesbarer XML-Datei, die eine automatisierte Verarbeitung ermöglichen. Dabei bietet ZUGFeRD dem Anwender eine visuell lesbare Ansicht. „Wir benutzen die ZUGFeRD-Variante, eine PDF-Datei und dahinter eine XML-Datei.“ Mit dieser Variante sind Rechnungsinhalte ohne Programm dahinter sofort lesbar.

DIGITALE CHANCEN NUTZEN

„Ab dem 01.01.2027 greift dann auch die Ausstellungspflicht für alle Unternehmen mit einem Umsatz von über 800.000 Euro. Und ab dem 01.01.2028 gilt dies für alle im BzB-Bereich.“ Das Fazit daraus beschreibt Marcel Kossira dann so: „Es ist in unseren Augen keine demokratische Hürde, sondern eher eine Chance. Das heißt, aus einer XML-Datei kann sehr viel ausgelesen und vernünftig geprüft werden, um hinterher digital oder mit KI zu buchen. Das heißt, wir haben Effizienz in der Buchführung nicht nur beim Steuerberater, sondern auch beim Mandanten.“

Des Weiteren machte Marcel Kossira auf die Möglichkeit aufmerksam, digitale Belege automatisch an den Steuerberater weiterzugeben. Dazu ist vom Tankstellenunternehmer lediglich eine automatische Weiterleitung einzurichten. Digital erfasste Belege sind die Basis für hohe Schnelligkeit, Kosteneffizienz und auch weniger anstrengende Situationen bei Betriebsprüfungen. Digitale Belegerfassung bedeutet zugleich immense Zeiterparnis. Darüber hinaus ist dann auch die digitale Verfahrensdokumentation ein Thema, die die bestehende Unterlage ergänzen sollte. Da alle Übergangsfristen für die Erstellungspflicht einer Verfahrensdokumentation abgelaufen sind, ist es wirklich wichtig, diese Beschreibung – sofern noch immer nicht geschehen – schnellstens nachzuholen. Bei einer Kassennachschau – sie kommt unangemeldet – bitten Betriebsprüfer um Kassendaten und Verfahrensdokumentation. Kann die Dokumentation nicht vorgelegt werden, geht die Kassenschau unmittelbar in eine Betriebsprüfung über, wird als „gravierender Mangel bewertet und kann dann zu einer Zuschätzung führen“, antwortet Markus Stille auf die Frage eines Teilnehmers.

UNBEDINGT MELDEN

Ein weiteres Thema des Referats stellte die Meldung elektronischer Kassensysteme dar. Im Einsatz befindliche elektronische Kassen mussten vom 01.01.2025 bis 31.07.2025 an das jeweils zuständige Finanzamt über das „Mein ELSTER“-Portal angemeldet werden. Ab Juli 2025

neu angeschaffte Kassensysteme müssen innerhalb eines Monats gemeldet werden. Möglich macht dies die ERiC-Schnittstelle im Programm „Mein ELSTER“. Die Übermittlung umfasst inhaltlich Name und Steuernummer des Steuerpflichtigen, Angaben zur Art des elektronischen Aufzeichnungssystems inklusive Seriennummer und zur verwendeten Technischen Sicherheitseinrichtung. Darüber hinaus ist die Anzahl der genutzten Systeme und deren Anschaffungsdatum meldepflichtig. Der Grund und das Datum im Falle einer Außerbetriebnahme eines Kassensystems ist ebenso zu melden. Wer selbst meldet, muss sich vorher im „Mein ELSTER“-Portal registrieren und einen Zugang beantragen.

Zum Finale des Vortrags fasste Marcel Kossira wie folgt zusammen: „Die Zentrale des Unternehmens ist die Buchführung. Von ihr bekommen wir digital Bankdaten, Belegrechnungen und Kassendaten. Das heißt im Idealfall für Unternehmer, Belege zu kontrollieren, jedoch nicht mehr an den Steuerberater zu schicken, weil dies automatisch läuft. Aus der Buchführung wird der Jahresabschluss erstellt und anschließend an das Finanzamt übertragen. Was ich als Unternehmer dann auf jeden Fall erhalte, ist eine sehr gute betriebswirt-

schaftliche Analyse. So kann ich das Unternehmen sehr viel besser steuern und vernünftige Entscheidungen treffen.“

DAS GUTE GEFÜHL

"Die letzte Veranstaltung im Jubiläumsjahr" des EFT-ROUNDTABLE war erneut ohne Wenn und Aber Präsentation und Diskussion verschiedenster unternehmerischer Themen mit fachlichem Höchstmaß auf Augenhöhe. Seien es die vielfältigen Angebote der Wächter Group für die Tankstelle im Bereich innovativem Ladenbau, zukunftsweisende LED- und LCD-Installationen an Pylonen und im Tankstellenshop von der KDH Group beispielsweise oder „einfach“ die so wichtige Sauberkeit und Ordnung an der Tankstelle.

Insgesamt nahmen alle Teilnehmer reichlich gutes Wissen für ihre Tankstelle und vor allem auch ein gutes Gefühl mit „nach Hause“. Zugleich wurde erneut das Veranstaltungsformat des ROUNDTABLE der EFT dafür genutzt, „unter uns“ individuelle praxisbezogene Fachgespräche zu führen, miteinander zu diskutieren und in die eine oder andere geschäftliche Zusammenarbeit zu starten.

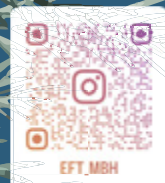




Indian Summer in der Pfalz

TEXT | BILD: BERND SCHEIPER PETER EFT

Eigentlich ist fast jeder Tag, den ich für die EFT und dementsprechend in der Tankstellenbranche arbeiten darf, ein richtig Guter. Und dann gibt es die, die einfach herausragend sind. Einer dieser Tage war ein Donnerstag Ende Oktober, an dem ich zwecks Preisrätselübergabe Richtung südliches Rheinland Pfalz unterwegs war. Kilometerlanger Stau auf der A61, mein tschechisches Navigationssystem leitete mich ab und was soll ich sagen: die dreissig Kilometer bis zum Zielort Gönnsheim durch die sanften Pfälzer Weinberge mit ihren in hundert verschiedenen Rot- und Brauntönen strahlenden Blättern waren ein visueller Hochgenuss und ein unbezahlbarer Balsam für die Seele. Und auch die anschließende Stunde auf der Terrasse, wo mir Gewinnerin Martina Fritz einen Filterkaffee reichte, der qualitativ eigentlich keinen Vollautomaten nötig machte, so lecker wie er war, machte den Trip in den Süden perfekt. „Ich freue mich riesig, denn zum einen ist es bereits mein zweiter Gewinn beim TANKSTOP-Rätsel, da ich vor zwei Jahren einen Saug- und Wischroboter gewonnen habe, der mir schon einiges an Arbeit im Haus abnehmen konnte. Und einen Vollautomaten hatte ich hier auch noch nicht im Einsatz. Bin schon sehr gespannt auf das Geschmacksergebnis“. Martina Fritz ist Architektin und ist seit jetzt bereits 25 Jahren für die Firma TWT Tankstellen- und Werkstatt-Technik GmbH aus Brühl tätig („Ein ganz toller Arbeitgeber“), wo sie sich vor allem um die Bauanträge bei neuen Tankstellenprojekten kümmert; Kunden sind u.a. EFA, Heimbürger, OIL und Minera. Sie ist verheiratet, hat einen Sohn und macht in ihrer Freizeit am liebsten Sport und genießt den herrlichen Garten. Und da sie beruflich sehr viel im Homeoffice arbeiten kann, wird die neue Kaffeemaschine sicherlich von nun an stark frequentiert.



Advents KALENDER

Noch bis zum 24. Dezember
auf Instagram teilnehmen und mit etwas Glück
tolle Überraschungen gewinnen!

#poweredbypartners



PETEC

MMV Leasing

WÄCHTER
FACHFÜR
LÖSUNGEN FÜR DEN KLEIN- UND MITTELKOMMERZ

Christ
WASH SYSTEMS

thien
Einrichtungsgesellen mit System



STRACKE
Ladenbau - Möbelbau

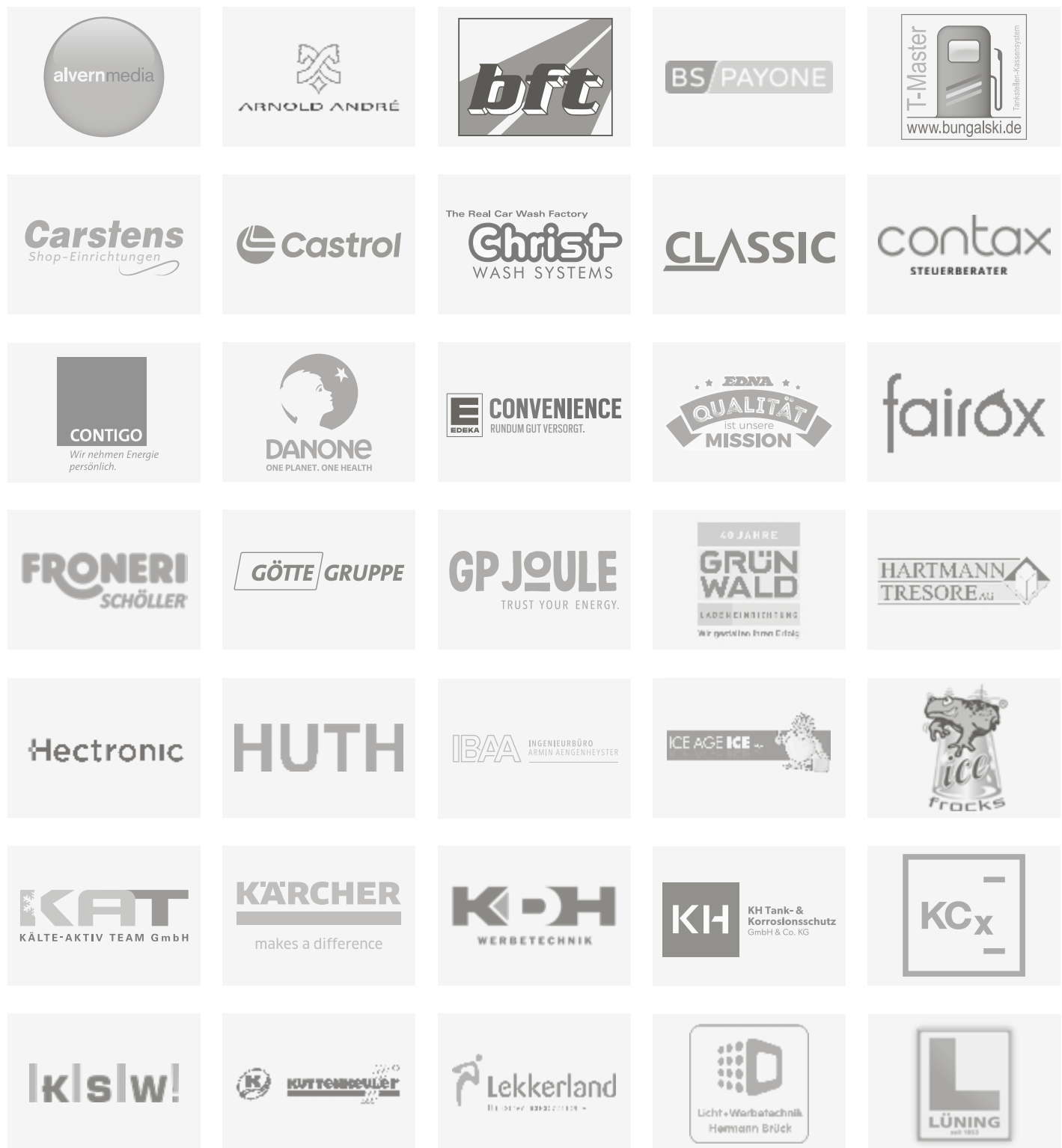


eft-Vorteilswelt

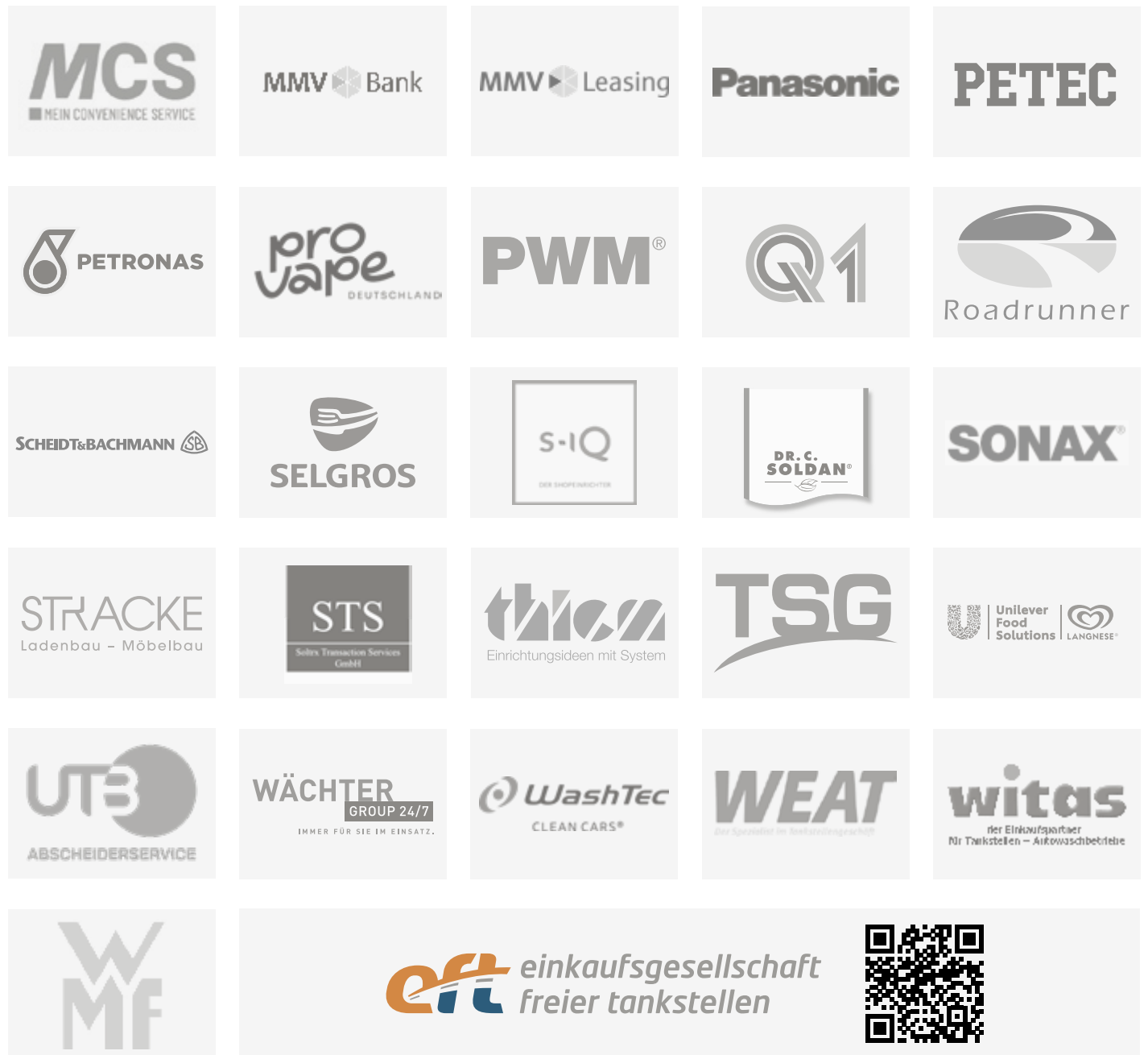
eft einkaufsgesellschaft
freier tankstellen



Die EFT-Empfehlungslieferanten – mehr dazu unter:



www.eft-service.de/partner



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

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

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

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

BRENN- UND KAMINHOLZ



■ LÜNING, MAX LÜNING GMBH

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

www.luening.de



■ SELGROS, TRANSGOURMET DEUTSCHLAND GMBH & CO. OHG

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

www.selgros.de



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

eft-service.de/partner

cleVer
Kauf

KNABBER DIR WAS!



**SNACKSPAß -
JETZT IM NEUEN LOOK!**

Volle Ladung Service: E-Mobilität nahtlos in den Tankstellenalltag integrieren

vaylens, HUTH und Mundorf machen E-Laden, Bezahlen und Preisgestaltung an der Tankstelle einfacher, flexibler und kundenfreundlicher.

TEXT: PHILIPP NOBIS, HEAD OF PRODUCT MANAGEMENT BEI VAYLENS | BILD: MUNDORF MINERALÖLHANDELS GMBH & CO. KG

E-Mobility verändert nicht nur das Verkehrs- und Transportwesen, sondern auch die Welt der Tankstellen. Hinzukommen neue Erwartungen von Fahrerinnen und Fahrern. vaylens, ein führender Anbieter von Softwarelösungen für das Laden von E-Fahrzeugen, hat sich deshalb mit den Kassensystemexperten von HUTH Elektronik Systeme GmbH und der Mundorf Mineralölhandels GmbH zusammengetan und eine gemeinsame Lösung realisiert, die das Laden von E-Fahrzeugen an Tankstellen so unkompliziert macht wie das Tanken von Benzin. Das Ergebnis ist maximaler Support, die Nutzung aller gewohnten Zahlungsmethoden und zufriedene Kunden. Tankstellenbetreiber können E-Ladepreise außerdem genau wie Kraftstoff- und Shop-Preise direkt im bestehenden Kassensystem festlegen. Und sollten einmal Fragen auftauchen, steht an den Mundorf-Tankstellen anders als bei anderen E-Ladepunkten ein Service-Mitarbeiter zur Verfügung.

vaylens stellt in dieser Partnerschaft sein fundiertes Softwarewissen bereit, um Ladeprozesse zuverlässig, transparent und effizient abzubilden. HUTH ermöglicht mit seiner Kassentechnologie die Abwicklung von Stromladevorgängen analog zu Kraftstoffkäufen sowie Einkäufen im Shop. Das Konzept wird durch eine Pilotintegration bei Mundorf, einem Tankstellenbetreiber im Rhein-Sieg-Kreis, für Kundinnen und Kunden praktisch umgesetzt.

HERAUSFORDERUNG: E-MOBILITÄT NAHTLOS IN TANKSTELLENABFLÜßE INTEGRIEREN

Bisher konnte das Laden von E-Autos an Tankstellen sowie der damit einhergehende Bezahlvorgang verschie-

denste Herausforderungen mit sich bringen. Komplexe Apps, fehlende Zahlungsmöglichkeiten oder Unsicherheiten bei Störungen erschwerten den Alltag. Das galt insbesondere für Personen, die etwa Bargeld bevorzugen, oder Firmenkunden mit Flottenkarten. Tankstellenbetreiber standen vor der Aufgabe, E-Laden in bestehende Systeme einzubinden, ohne sich in komplexe Abrechnungswelten einarbeiten zu müssen.

LÖSUNG: MEHR SERVICE, WENIGER KOMPLEXITÄT FÜR KUNDEN UND TANKSTELLENBETREIBER

Mit der Integration von vaylens in das Kassensystem von HUTH wird Stromladen nun zum nahtlosen

Bestandteil des Tankstellen-Alltags und die Preisgestaltung für Betreiber deutlich vereinfacht. Die Integration wurde über einen OCPP Proxy realisiert, was vor allem hohe Stabilität und Ausfallsicherheit bedeutet. Alle gängigen Zahlungsmittel, von Bargeld über Kreditkarten bis zu Flotten- oder Tankkarten, funktionieren direkt. Bei technischen Problemen können die Mitarbeiter vor Ort sofort helfen, ohne dass Kundinnen und Kunden an Hotlines verwiesen werden müssen. Kraftstoff, Laden und Shop laufen über ein zentrales System, inklusive einheitlicher Rechnungen für Firmenkunden. Christian Kast, Prokurist bei der Mundorf Mineralölhandels GmbH & Co. KG, betont: „Besonders unsere Stammkunden mit Mundorf-Karte und ältere Personen profitieren enorm: Sie können wie gewohnt an der Kasse bezahlen, ohne zusätzliche Apps oder Karten nutzen zu müssen.“

Für Firmenkunden ist es vorteilhaft, dass sie nur eine Gesamtrechnung für alle Firmenfahrzeuge (sowohl für Kraftstoff als auch E-Laden) erhalten, was den Überblick stärkt. Kast erläutert: „So erleichtert die neue Lösung Abläufe an Tankstellen sowohl für Kundinnen und Kunden als auch für Betreiber und Mitarbeiter.“ Ein weiterer Vorteil: An den Mundorf-Tankstellen gibt es einen Ansprechpartner und Hilfe beim Laden und Bezahlen. Kast führt aus: „Im gesamten Umfeld sind wir die einzige Ladeoption, an der ein Mitarbeiter weiterhelfen kann, wenn es etwa zu Fragen kommt oder ein Ladevorgang nicht direkt möglich sein sollte.“ Der Kassierer kann bei einem softwareseitigen Defekt der Ladesäule etwa durch einen Hardreset helfen und muss nicht an eine Hotline verweisen.

PILOTINTEGRATION SETZT MASSSTÄBE FÜR ELEKTROMOBILITÄT AN TANKSTELLEN

Michael Opladen, Projektleiter erneuerbare Energien bei der HUTH Elektronik Systeme GmbH, ergänzt: „Unsere Anbindung gewährleistet Barrierefreiheit auf höchstem Niveau. Kunden zahlen so, wie es für sie am einfachsten ist, und bekommen sofort Hilfe, wenn etwas nicht klappt.“ Mit dieser Pilotintegration setzen die drei Unternehmen vaylens, HUTH und Mundorf einen neuen Standard, indem sämtliche Zahlungsmethoden für Kraftstoff, Strom und Einkäufe im Tankstellenshop in einem System kombiniert werden. Fahrerinnen und Fahrer profitieren von einem reibungslosen Ladeerlebnis, während Tankstellenbetreiber unkompliziert in die Elektromobilität einsteigen können.

Der Anteil von E-Autos wächst rasant, während klassische Kraftstoffe langfristig an Bedeutung verlieren. Tankstellen müssen ihr Geschäftsmodell erweitern, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Partnerschaft von vaylens, HUTH und Mundorf zeigt, wie dieses Ziel erfolgreich umgesetzt werden kann: durchgängige Systeme, die die Anforderungen der Kunden adressieren und Betreiber fit für die Zukunft machen.

INFOBOX: ALLE VORTEILE DES PILOTPROJEKTS VON HUTH, VAYLENS UND MUNDORF AUF EINEN BLICK

EV-Ladestationen einfacher ins Portfolio aufnehmen

- + Preissetzung im gewohnten System: E-Ladepreise lassen sich wie Kraftstoff- und Shop-Preise direkt im bestehenden Kassensystem festlegen.
- + Alle Zahlungsmethoden integriert: Tankkarten, Kreditkarten und Bargeld werden nahtlos unterstützt.
- + Flexible Nutzung: Das HUTH-System lässt sich zusätzlich oder als einfache Alternative zu komplexeren E-Mobility-Bezahlwegen wie Roaming, Direktzahlung oder Plug&Charge einsetzen.
- + Nahtlose Integration: EV-Ladestationen lassen sich vollständig und ohne zusätzliche Abrechnungsaufwände in die vorhandene Infrastruktur einbinden. Diese Integration kann es Tankstellen erheblich erleichtern, EV-Ladestationen in ihr Portfolio aufzunehmen.
- + Umfassende Kontrolle: Auch wenn vaylens die komplexe Abrechnung übernimmt, behalten Betreiber die Preisgestaltung in ihrem vertrauten System.



Ladepower für die Logistik



Schlüsselfertige Lösung von KHB Ladesäulenmontage GmbH

TEXT | BILD: KHB LADESÄULENMONTAGE GMBH

Wer heute Ladeinfrastruktur für die Zukunft errichtet, braucht mehr als Standardlösungen. Der Logistikstandort von morgen verlangt nach Skalierbarkeit, technischer Souveränität und einem Partner, der alle Prozesse sicher aus einer Hand steuert – von der Tiefbauplanung bis zur Inbetriebnahme moderner Ladesysteme.

Beim neuen Ladeprojekt zeigt die KHB Ladesäulenmontage GmbH ihre Kompetenz – von der ersten Kabeltrasse bis zur betriebsbereiten Ladesäule. Auf dem Parkplatz eines Logistikzentrums entstand die komplette Ladeinfrastruktur für Mitarbeitende und Flottenfahrzeuge.

TECHNIK TRIFFT TIEFBAU – ALLES AUS EINER HAND

Die größte Herausforderung bei Ladeparks liegt oft dort, wo man sie nicht sieht: im Untergrund. KHB übernahm sämtliche Tiefbauarbeiten – vom Aushub über das Verdichten des Bodens bis zur Oberflächenwiederherstellung.

„Gerade bei Logistikstandorten ist der laufende Betrieb entscheidend. Deshalb mussten alle Arbeiten zügig und koordiniert erfolgen“, erklärt Guido Kroll, KHB-Geschäftsführer.

Die eigene Tiefbaukompetenz sorgt für kurze Wege, schnelle Reaktionszeiten und durchgängige Qualitätskontrolle. Ein weiterer Vorteil: der hauseigene Bau der Trenner- und Verteilerschränke. So konnten maßgefertigte Komponenten ohne Lieferverzögerungen und perfekt auf die Anforderungen abgestimmt installiert werden. Auch die Vorbereitung der Baugrube für das neue Trafogebäude war Teil des Gesamtprojekts.

INTELLIGENTE LADELÖSUNGEN FÜR DEN DAUERBETRIEB

Im Zentrum der neuen Infrastruktur stehen zehn AC-Doppelladesäulen mit je 2 × 22 kW, ideal für Fahrzeuge mit längerer Standzeit. Für den schnellen Ladebedarf ergänzen zwei DC-Doppelladesäulen mit je 2 × 75 kW das System.



Um Bedienkomfort und Sicherheit zu erhöhen, erhielten die DC-Säulen eine gepflasterte Tritt-Fläche und stabile Rammschutzpoller. Doch mit der Installation ist es nicht getan: Unser Anspruch ist ein schlüsselfertiges Projekt, das sich nahtlos in die Umgebung einfügt. Nach Abschluss der Arbeiten wurde daher auch die Grünanlage vollständig wiederhergestellt.

WARUM KHB DER RICHTIGE PARTNER IST

Der ganzheitliche Ansatz – von der Baugrube bis zur Backend-Konfiguration – stellt sicher, dass alle Komponenten optimal aufeinander abgestimmt sind. Für den Kunden bedeutet das: feste Ansprechpartner, maximale Effizienz und keine Schnittstellenprobleme zwischen Tiefbau, Elektroinstallation und Inbetriebnahme.

Ein Beweis dafür, dass komplexe Ladeinfrastruktur mit dem richtigen Know-how effizient, zuverlässig und nachhaltig umgesetzt werden kann.

UNSERE LEISTUNGEN:

- +Deutschlandweit • Schlüsselfertig • Herstellerunabhängig
- +AC- und DCLadestationen
- +Von Einzelstationen bis Ladeparks
- +Eigener Tiefbau und Verteilerschrankbau
- +Alles aus einer Hand

Kontakt

KHB Ladesäulenmontage GmbH

Nuthedamm 9

14974 Ludwigsfelde

Tel: +49 172 5754160

info@khb-gmbh.com

www.khb-group.de



TANKSTOP sprach
mit dem EFT-Partner
WEAT über Bluecode,
einem europäischen
Zahlungsschema



TEXT | BILD: WEAT ELECTRONIC DATENSERVICE GMBH

Die Anforderungen an moderne Zahlungsprozesse in der Mobilitätsbranche steigen stetig. Kundinnen und Kunden erwarten heute flexible, sichere und zugleich einfache Bezahlmöglichkeiten – insbesondere an der Zapfsäule oder im Shop. Gemeinsam mit dem europäischen Zahlungsschema Bluecode bietet der Payment Service Provider WEAT eine Lösung, die genau hier ansetzt.

Bluecode ist eine kontobasierte Payment-Lösung, die Zahlungen direkt und ohne Umweg über Kreditkartensysteme ermöglicht. Der Bezahlvorgang erfolgt schnell und bequem per QR-Code – entweder direkt an der Kasse oder an der Zapfsäule (Pay-at-the-Pump). Durch die Integration in den Mobile Payment Hub (MPH) der WEAT kann Bluecode nahtlos in bestehende Systeme eingebunden werden.

„Unser Ziel ist es, unseren Kunden praxisnahe und zugleich zukunftsfähige Lösungen anzubieten“, erklärt Uwe Dziuk, Geschäftsführer der WEAT. „Bluecode fügt sich perfekt in unser Portfolio ein, weil es sowohl am Point of Sale als auch direkt an der Zapfsäule vielseitig eingesetzt werden kann.“

Neben der einfachen Nutzung punktet Bluecode durch seine europäische Ausrichtung und eine vollständige Bankenabdeckung in Deutschland und Österreich. Händler profitieren zudem von einer White-Label-Option, die eine Integration in die eigene Marken-App ermöglicht. Darüber hinaus lassen sich Mehrwertservices wie digitale Coupons, Stempelpässe oder Gewinnspiele unkompliziert einbinden – ein Pluspunkt im Wettbewerb um Kundenbindung und Kundenerlebnis.

Für Händler, die Bluecode-Zahlungen akzeptieren möchten, genügt der Abschluss eines Akzeptanzvertrags mit der WEAT. „Unsere Kunden können sich direkt und unkompliziert an den Vertrieb wenden“, so Herr Dziuk weiter. Voraussetzung für die Nutzung ist lediglich der Einsatz des Mobile Payment Hubs, der bereits zahlreiche innovative Bezahlverfahren bündelt.

Mit Bluecode erweitert die WEAT ihr Angebot um ein modernes, europäisches Zahlverfahren, das nicht nur die Digitalisierung des Zahlungsverkehrs unterstützt, sondern auch neue Möglichkeiten im Bereich Kundenbindung und Service eröffnet – ein weiterer Schritt auf dem Weg zu einem ganzheitlichen, zukunftsorientierten Bezahlerlebnis.



Verzehrferfertigte verpackte Produkte eignen sich für und unterstützen den SB-Verkauf von Frische-Artikeln.

Frische-Produkte: So profitieren Sie vom Convenience-Trend

Frische Snacks sind längst mehr als nur eine Ergänzung im Tankstellen-Sortiment. Wer auf verzehrferfertigte Produkte setzt, trifft den Nerv moderner Konsumenten.

TEXT | BILD: LEKKELAND SE

DER WANDEL IM SNACKVERHALTEN

„Wer heute unterwegs ist, sucht zunehmend nach frischen, leichten Snacks, die direkt verzehrbar sind“, erklärt Fabian Schinke, Foodservice-Experte bei Lekkerland. Frische-Produkte sind längst mehr als ein nettes Extra im Tankstellenshop. Verzehrferfertigte, meist gekühlte Convenience-Lebensmittel wie Sandwiches, Wraps, Salate oder Milchsnaacks haben sich in den letzten Jahren zu echten Highlight-Produkten an Tankstellen entwickelt.

Ein Grund für diese Entwicklung: Verbraucher achten auch unterwegs zunehmend auf gesundheitsbewusste Ernährung. „Der Wunsch nach frischen, leichten Snacks wächst weiter“, betont Schinke. Für Tankstellenshops

bietet dies eine große Chance: „Schon ein einfaches Angebot an Frische-Produkten kann Image, Kundenfrequenz und Umsatz spürbar verbessern.“

SO GELINGT DER AUFBAU EINES FRISCHE-SORTIMENTS

Wer sich dem Thema Frische nähert, stellt schnell fest: Der Weg dorthin ist unkomplizierter als erwartet. „Zum Start eignen sich vor allem Milchsnaackgetränke und Proteindrinks“, rät Schinke. „Diese sind umsatzstark und punkten mit relativ langer Mindesthaltbarkeit.“

Im nächsten Schritt kommen bewährte Klassiker wie Sandwiches und Wraps ins Angebot. Diese Produkte sind bei Verbrauchern beliebt und eignen sich hervorragend



Gekühlte Frische-Artikel wie Sandwichs und Wraps sind zunehmend gefragt.

©MARC AUTENRIETH

für den schnellen Verzehr unterwegs. Doch um den veränderten Ernährungsgewohnheiten gerecht zu werden, sollten sie durch moderne Varianten ergänzt werden. „Kombinationen aus frischen Zutaten, die sättigen, aber nicht belasten, sind gefragt – etwa Wraps mit Falafel, Linsen oder Hummus“, so Schinke.

FRISCHE VIELFALT: OBST ALS IMPULSARTIKEL

Neben gekühlten Snacks lohnt sich auch der Blick auf unverpackte Frische: Bananen und Äpfel sind einfache, aber wirkungsvolle Ergänzungen.

„Frisches Obst ist ein idealer Impulskauf“, erklärt Schinke. „Es spricht gesundheitsbewusste Kunden an, benötigt keine Kühlung und lässt sich flexibel platzieren – zum Beispiel direkt an der Kasse oder im Coffee-to-go-Bereich.“ Mit minimalem Aufwand lässt sich so das Frische-Sortiment erweitern und zusätzliche Kaufanreize schaffen.

TECHNIK UND PLATZIERUNG ALS ERFOLGSFAKTOR

„Die Einhaltung der Kühlkette ist essenziell, um Qualität und Sicherheit zu gewährleisten“, betont Schinke. Getränke Kühlschränke reichen dafür nicht aus – hier sind spezielle Frische-Kühlsysteme gefragt. Ebenso wichtig ist die Platzierung: Frische-Produkte gehören gut sichtbar in den Impulsbereich des Shops.

Wer Frische-Produkte gezielt auswählt, professionell lagert und sichtbar platziert, schafft die besten Voraussetzungen für ein überzeugendes Sortiment.

NACHHALTIG ERFOLGREICH: QUALITÄT UND TEAM

Langfristiger Erfolg mit Frische-Produkten erfordert mehr als nur ein gutes Sortiment. Entscheidend sind Qualität, Präsentation und ein geschultes Team.

Dabei ist zu beachten, dass die Nachfrage nach Frische-Produkten stark vom jeweiligen Standort abhängt. „Sowohl die Produktpräferenzen als auch das Absatzpotenzial variieren regional und sollten individuell betrachtet werden“, empfiehlt der Experte.

4 PRAXISTIPPS FÜR MEHR FRISCHE-UMSATZ

1. Klein starten: Milchdrinks und Proteindrinks sind ideale Einstiegsprodukte.
2. Klassiker modernisieren: Wraps und Sandwiches mit trendigen Zutaten anbieten.
3. Obst integrieren: Bananen und Äpfel als unkomplizierte Frische-Impulse platzieren.
4. Technik & Platzierung: Spezielle Kühlgeräte nutzen und Produkte sichtbar präsentieren.



20 Jahre Roadrunner Tank- & Servicekarte

Gemeinsam unterwegs in eine erfolgreiche Zukunft!

TEXT: ROADRUNNER SERVICE GMBH

Wir feiern 20 Jahre Roadrunner Tank- & Servicekarte – zwei Jahrzehnte voller Bewegung, Wachstum und Vertrauen.

Was am 21. Oktober 2005 in Berlin mit 450 Akzeptanztankstellen begann, ist heute ein bundesweit etabliertes Tankkartensystem mit über 2300 Akzeptanzstellen.

Ein wichtiger Meilenstein war im Januar 2017 die Umbenennung der GAZ mbH in Roadrunner Service GmbH sowie der Umzug von Berlin nach Gevelsberg, an den Sitz des bisherigen technischen Dienstleisters, der CHW Software GmbH. Von hier aus trieb die umfirmierte Roadrunner Service GmbH, mit Herzblut und Innovationsgeist, die Digitalisierung und technische Weiterentwicklung der Roadrunner Tank- & Servicekarte weiter voran.

Mit der Einführung der Plattform couponline zur Erfassung und Erstellung von steuer- und sozialabgabefreien

Mitarbeitergutscheinen, den Roadrunner XL Varianten für überregional tätige Unternehmen und Großkunden und mit Roadrunner Cash4Team, der Cashback Plattform für Vereine und deren Mitglieder, haben wir unser Leistungsportfolio kontinuierlich und kundenorientiert ausgebaut. Mit dem für jeden Kunden zur Verfügung stehenden Kundenportal, den individuellen Kartenprofilen und dem großem Akzeptanzstellennetz, sind wir für Tankstellenbetreiber und unsere Kunden als Flottenkarte, aber auch als Tank- und Servicekarte, bundesweit anerkannt. Unser Roadrunner Flottenkartensystem sorgt für volle Transparenz über Kosten, Kilometer und Abrechnungen.

Der nächste Schritt ist bereits in Sicht: Autostrom laden mit der Roadrunner Tank- & Servicekarte.

Wir sagen Danke an alle Kunden und Tankstellenbetreiber für 20 Jahre Vertrauen – und freuen uns auf die Zukunft!

Potenziale analysieren und Kosten senken

Mit unserer Potenzialanalyse steigern Sie den Gewinn für Ihre Tankstelle.

**Kostenlos
informieren!**



WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ



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

Standort mit Potenzial für eine AVEX-Station: gut frequentierte Pendlerstrecke, einzige Tankstelle im Ort, kein Nahversorger.



Wurstbemme in der Fast-Lane

s-iQ Objekt baut SB-Back- und Snack-Station

TEXT | BILD: S-iQ OBJEKT GMBH

Sind SB-Konzepte für Backwaren, Snacks und Kaffee im Lebensmitteleinzelhandel, in Backshops und auch in der Gemeinschaftsverpflegung bereits etabliert, so hält dieses Vertriebskonzept mehr und mehr auch in Tankstellenshops Einzug. Ein solches Format hat der Shopeinrichter s-iQ Objekt gemeinsam mit AVEX umgesetzt. Nicht an einem Hochfrequenz-Standort im urbanen Umfeld, sondern an einer im Frühjahr 2024 umgebauten AVEX-Station in Eisenach-Neukirchen, einem Ort mit 550 Einwohnern. „Das Konzept hat sich an der Station bewährt und wir prüfen, ob dieses auch an anderen Standorten geeignet ist“, ist Johannes Christian Ohrem, Mitglied der Geschäftsleitung der AVEX Mineralölhandelsgesellschaft GmbH, mit dem Konzept sehr zufrieden.

Warum? „Der Shop kann nur von einer Person betreut werden, trotzdem können wir während der gesamten Öffnungszeiten frische Snacks, Backwaren und Kaffee anbieten, ohne dass der Mitarbeitende in Stress kommt und die Tankkunden, die schnell bezahlen möchten, warten müssen“, fasst Christian Ohrem den Nutzen zusammen.

Das Team von Volker Walz hatte aus der Not eine Tugend gemacht. Der Ein- und Ausgang, die Positionierung der Kassenanlage mit Tabakregal und der Getränkekühlschränke waren beim Umbau gesetzt, zudem sollte ein Backshop integriert werden. „Die einzige Möglichkeit war es, den Backshop von der Kassenanlage zu trennen. Damit der Shop nur von einer Person betrieben werden sollte,

war ein SB-Konzept die einzige Lösung“, erzählt Volker Walz. War der bei AVEX für das Netz in Thüringen verantwortliche Vertriebsleiter anfangs skeptisch, ob das Konzept angenommen wird, so ist er nun begeistert und würde gern einen weiteren Standort mit dem SB-Konzept umbauen.

Die Stammkunden, die regelmäßig kommen, kennen das Procedere bereits: Erst an der Kasse bezahlen, dann die Backwaren aus den Entnahmeboxen, die Snacks aus der offenen Kühlvitrine und natürlich die beliebte Wurstbemme entnehmen. Dass der Kaffeevollautomaten selbst zu bedienen ist, ist für die Kunden bereits geübt. Kunden die selten oder das erste Mal Gast sind, würde der Entscheidungsdruck an der Kasse genommen

und diese würden dadurch eher zu einem höherpreisigen Produkt oder zu einem zusätzlichen Produkt greifen, berichtet Christian Ohrem.

Für den Erfolg des SB-Konzeptes ist die Positionierung in der Lauflinie zur Kasse, die einfache Bedienung und Entnahme entscheidend. In Eisenach sind in einer Linie Kaffeemaschine, eine kompakte Kühlvitrine, ein Bockwurststeamer und acht Entnahmeboxen mit selbstschließenden Klappen zur Backwarenentnahme angeordnet.

Das Konzept wird nicht nur von den Kunden angenommen, sondern auch von den Mitarbeitenden. Saladette mit Belegstation, Backöfen und der Spülbereich sind rückwärtig eingerichtet, Vitrinen und Entnahmeboxen werden von hinten bestückt. In einer Stunde sind die Vitrine mit 75 cm Breite und die Boxen vor dem Morgengeschäft bestückt, vor dem Mittagsgeschäft wird nochmals gebacken und frische Snacks werden belegt.

AVEX arbeitet seit 2018 mit s-iQ Objekt zusammen, Formen, Farben und Oberflächen für die Shops und die Bistros sind definiert. In Eisenach galt es in sehr kurzer Zeit das Flächenlayout und die SB-Station zu entwerfen, zu fertigen und einzubauen. In die SB-Lösung konnten zudem auch zwei ungünstig im Raum platzierte Säulen integriert werden.

SB-Station mit Kaffeevollautomat, Kaltvitrine, Wurststeamer und Entnahmeboxen.



ANZEIGEN

Premium-Qualität die überzeugt

Scheiben- und Kühlerfrostschutz

KUTTENKEULER

LUBRICANTS

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

Starke Impulse am
POS – Sonax stellt einen
attraktiven Werbespot für
den Einsatz auf Shop-
Displays bereit.



Sonax Winter-Innovation mit impulsstarker Markeninszenierung

TEXT | BILD: SONAX GMBH

Mit dem neuen „Sonax Antifrost + Klarsicht Green Forest“ liefert der Autopflege-spezialist ein überzeugendes Winterprodukt für die Zielgruppen im Shopgeschäft: funktional stark, emotional ansprechend und mit klarem Mehrwert gleichermaßen für Handelspartner und Shopkunden. Dabei profitiert das Wintergeschäft im Shop durch eine im Wettbewerbsvergleich einzigartige Markeninszenierung.



Patrick Ginster, Sonax Verkaufsleiter
Tankstellen und Carwash: „Stärkt die
Kundenzufriedenheit und sorgt für
zusätzliche Kaufanreize.“



Ob als 3-Liter-Standbodenbeutel oder 5-Liter-Kanister – das moderne Produktdesign sorgt für eine aufmerksamkeitstarke Platzierung. Die handliche 1-Liter-Flasche erweitert ab sofort das erfolgreiche Sonax Programm für Zugabeaktionen.

Für neue Impulse im Wintergeschäft sorgt Sonax mit einem gebrauchsfertigen Winterscheibenreiniger, der Shopkunden mit modernem Produktdesign und einer völlig neuen Duftwelt anspricht: „Sonax Antifrost + Klarsicht bis -18 °C Green Forest“ überzeugt mit höchster Reinigungsleistung, sicherem Frostschutz und einem frischen, natürlichen Kiefernduft.

„Mit ‚Green Forest‘ bringen wir unsere bewährte Antifrost-Produktleistung in eine neue, frische Duftwelt – ein modernes, natürliches Dufterlebnis, das perfekt zur Winterzeit passt“, erläutert Patrick Ginsster, Sonax Verkaufsleiter Tankstellen und Carwash. „Produkte, die funktional überzeugen und gleichzeitig Emotionen ansprechen, generieren im Tankstellenshop die höchste Aufmerksamkeit. Die Entwicklung im Shopgeschäft zum Beispiel mit unserem ‚Edeldark‘ Sommerrenner zeigt deutlich, dass wir mit unserer Strategie auf dem richtigen Weg sind. Mit ‚Green Forest‘ bieten wir unseren Partnern jetzt ein weiteres Qualitätsprodukt, das sowohl die Kundenzufriedenheit stärkt als auch für zusätzliche Kaufanreize sorgt.“

Mit einer umfassenden Marketingkampagne, die in Online- und sozialen Medien, im Shop sowie in Printmedien initiiert wird, unterstützt Sonax den Abverkauf mit Hochdruck. Pünktlich zum Saisonstart sorgen die Neuburger zudem für weitere Impulse am POS:

Ein attraktiver Werbespot für den Einsatz auf Shop-Displays, der das einzigartige Lebensgefühl des Produktkonzeptes transportiert, sorgt für zusätzliche Dynamik in der Kundenansprache.

WEITERGEDACHT: AUCH ALS ZUGABE FÜR CARWASH-AKTIONEN VERFÜGBAR

Der Winterscheibenreiniger „Sonax Antifrost + Klarsicht Green Forest“ erweitert in der handlichen 1-Liter-Flasche auch ab sofort das erfolgreiche Sonax Programm für Zugabeaktionen. Die neue Duftvariante eignet sich ideal, um zusätzliche Kaufanreize zu schaffen, das Waschgeschäft gezielt anzukurbeln und Kunden für die Neuheit zu begeistern. Mit einem Komplettpreis für die Autowäsche inklusive Sonax Zugabe-Aktionsartikel

lassen sich mehr und höherwertigere Waschprogramme verkaufen.

FRISCHE FARBWELT UND CHARAKTERISTISCHER DUFT

Die Produktinnovation baut auf einem echten Erfolgsrezept der bewährten Testsiegerformeln von Sonax Winterscheibenreiniger auf. Der gebrauchsfertige Reiniger entfernt typische Winterverschmutzungen innerhalb weniger Wischtakte – schlierenfrei und effizient. Der zuverlässige Frostschutz bis -18 °C sorgt dabei für Sicherheit bei tiefen Temperaturen. Bei mildereren Bedingungen kann das Produkt 1:1 mit Wasser gemischt werden und bietet so noch Frostschutz bis -9 °C – ideal für wechselhafte Witterung.



Sonax Empfehlung für die Winterplatzierung in der Tankstellen-Außenbox.

Der informierte Tankwart

TEXT: REDAKTION | BILD: ADOBESTOCK_836315376 | KI

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



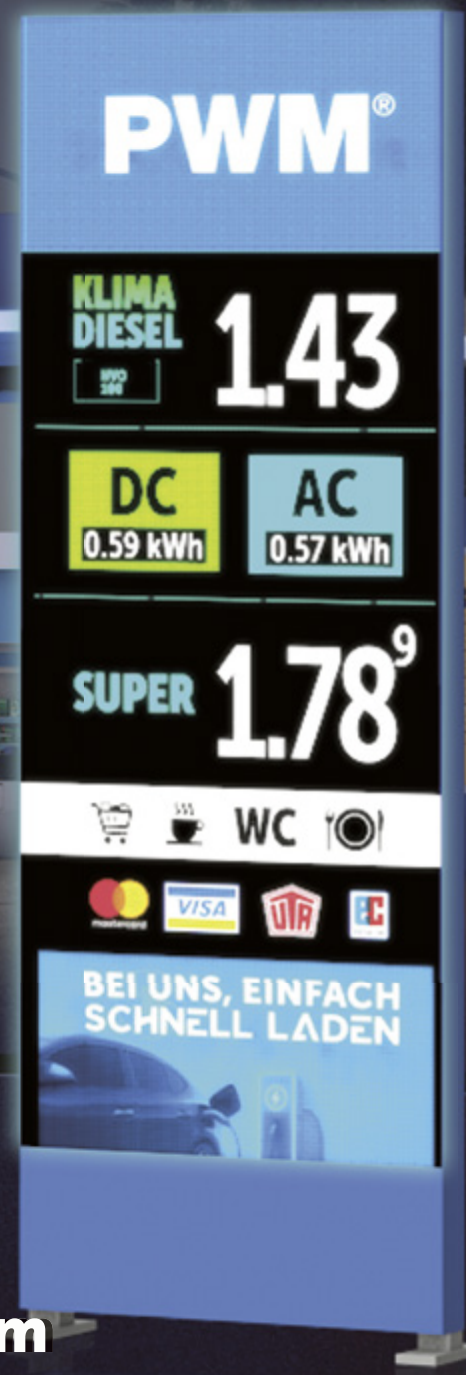
K wie Kassenzone

Die Kassenzone ist der ideale Ort, um Impulskäufe anzuregen. Es gibt einige Grundregeln, die für einen erfolgreichen Impulskauf sorgen. Zunächst muss die Zone unbedingt sauber sein, das Facing zum Kunden muss stimmen – alle Etiketten sind lesbar und richtig herum einzusortieren. Der Warendruck muss stimmen – volle Reihen sind ein Muss und Regallücken sind unbedingt zu vermeiden. Es gilt immer die Regel „first in, first out“, so werden Überschreitungen des Mindesthaltbarkeitsdatums vermieden.

Das Warensortiment muss stimmen, hier empfiehlt die EFT mit Renner-Listen und Neuheiten zu arbeiten. Ein stetiges Optimieren Ihrer Kassenzone ist unabdingbar für einen erfolgreichen Verkauf. Orientierung bieten die speziellen Planogramme für Kassenzonen der Lieferanten – fragen Sie doch einfach mal nach!

PWM®

**Was seit Jahren überzeugt,
kann jetzt noch mehr.**



www.pwm.com

Außenwerbung für Tabak- und Nikotinprodukte

TEXT: RECHTSANWALT DIRK FALKE, BERLIN

Außenwerbung für Tabak- und Nikotinprodukte sorgt aktuell für Unsicherheit im Tankstellenalltag. Viele Betreiber werden kontrolliert oder sogar abgemahnt, weil unklar ist, was an Tankstellen erlaubt ist. Die folgenden Punkte fassen die wichtigsten Informationen verständlich und praxisnah zusammen.



KERNPUNKTE

1. Außenwerbung ist grundsätzlich verboten – aber der Fachhandel darf

- +Außenwerbung für Tabak, E-Zigaretten und Liquids ist grundsätzlich verboten.
- +Fachhändler dürfen außen werben – unklar ist aber, welche Geschäfte dazu zählen.
- +Dadurch gibt es vermehrt Kontrollen und Abmahnungen.

2. Sind Tankstellen Fachhandel?

- Dazu das Oberlandesgericht Stuttgart:
Tankstellen sind generell keine Fachhändler
- +Urteil: Tankstellen sind grundsätzlich keine Tabakfachhändler.
- +Werbung, die sich zielgerichtet an Kunden außerhalb der Geschäftsräume richtet, ist daher unzulässig.
- +Beispiel: Bildschirm hinter der Fensterscheibe = verbotene Außenwerbung, da wie Schaufensterwerbung von draußen ungehindert sichtbar.

3. Innenwerbung bleibt erlaubt

- +Alles, was nur für Kunden im Laden bestimmt ist, ist weiterhin zulässig:
 - +Regalwerbung
 - +Aufsteller im Innenraum
 - +Displays hinter der Kasse
- +Wichtig: Die Werbung sollte nicht zielgerichtet nach außen platziert werden.

4. Urteil gilt nicht automatisch für alle Tankstellen

- +Das Urteil gilt nicht automatisch für jede Tankstelle.
- +Bisher ist das Oberlandesgericht Stuttgart alleine mit seiner Auffassung.
- +Jede Tankstelle muss im Einzelfall bewertet werden.
- +Entscheidend sind deshalb die konkreten Umstände vor Ort.

5. Wann kann eine Tankstelle als Tabakfachhändler gelten?

Tankstellen können Fachhändler sein, wenn sie einen Schwerpunkt auf den Verkauf von Tabak- und Nikotinprodukten legen. Folgende Kriterien sprechen dafür:

Sortiment & Schwerpunkt

- +Breites Sortiment klassischer und neuer Tabak-/Nikotinprodukte, nicht lediglich Zigaretten, Feinschnitt und Vapes.
- +Tabakwaren sollten einen klaren Umsatzschwerpunkt darstellen (oft >60 %). Mischsortiment schadet aber nicht.

Präsentation & Verkauf

- +Waren im Kassensbereich unter Aufsicht.
- +Für Kunden erkennbarer Fokus auf Verkauf von Tabak/Nikotin.

Mitarbeiterkompetenz

- +Personal ist geschult und kann kompetent beraten.
- +Hersteller bieten Schulungs- und Infomaterial an.

6. Zusammenfassung

- +Innenwerbung ist erlaubt und unkritisch.
- +Außenwerbung an Tankstellen bleibt umstritten, dennoch gibt es gute Argumente für eine Einstufung als Tabakfachhändler.
- +Ein Tankstellenbetreiber sollte mit seinem Sortiment besonders auch Tabak- und Nikotinkonsumenten ansprechen.
- +Bei Abmahnungen sollte geprüft werden, ob ein rechtliches Vorgehen Erfolg haben kann.

Onlineshop

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



Aktion im November und Dezember



Umschläge Tankgutscheine BFT

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN
Maße: 153 x 105 mm
Art.-Nr.: 11121
Preis: € 9,40
Aktion: 5 VE bestellen 1 VE gratis erhalten



Fahrtenbücher BFT und neutral

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN
Maße: DIN A 6, für 12 Monate, ohne Jahreszahl
orange/schwarz/weiß | 50 Stück
Art.-Nr.: 10119 | 10120
Preis: € 16,62
Aktion: 5 VE bestellen 1 VE gratis erhalten

NEU



Tragetaschen Papier

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Details: Maße: 32x39+16 cm | Material: Papier |
VE: 200 Stück

Art.-Nr.: B-333245

Preis: € 39,90

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

Ankündigung für Januar und Februar



Kundendiensteimer | Aus HD-PE mit Schwammeinsatz

RUBRIK: TANKFLÄCHE & FORECOURT | SB-SERVICE

Details: Größe: 10 L | Farben: anthrazit, blau,
orange, rot, schwarz

Art.-Nr.: 10380 | 10030 | 10028 | 10323 | 10029

Preis: € 10,49

Aktion: 5% Rabatt



Kühlwasserkannen New Style | Aus HD-PE, spezielle Tankstellenausführung

RUBRIK: TANKFLÄCHE & FORECOURT | SB-SERVICE

Details: Größe: 8,5 L | Farben: anthrazit, blau,
orange, rot, schwarz

Art.-Nr.: 10381 | 10252 | 10250 | 10382 | 10251

Preis: € 17,99

Aktion: 5% Rabatt

Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht.

Lösen Sie das Bilderrätsel und gewinnen Sie unseren attraktiven Preis.



Laut Fabian Schinke (Lekkerland SE) eignet sich neben Milchmischgetränken dieses Produkt zum Start eines Frische-Sortiments

P _ _ _ _ _ D _ _ _ _ _
2 10



Dies kann man in der Fast-Lane der von s-iQ Objekt GmbH neu eingerichteten AVEX-Station in Eisenach-Neukirchen kaufen

W _ _ _ _ _ 8 _ _ _ _ _ 4



Dieser EFT-Wirtschaftsdialog feiert 10-jähriges Jubiläum

_ _ _ _ _ T _ _ _ _ _
9 1



Gemeinsam mit diesem europäischen Zahlungsschema bietet der Payment Service Provider WEAT eine Lösung

_ _ _ _ _ D _ _ _ _ _
3 6

Einsendelösungswort

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

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

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

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

Einsendeschluss ist der 15.01.2026



Diese spricht das moderne Produktdesign und die neue Duftwelt von „Sonax Antifrost + Klarsicht bis -18° Green Forest“ an

H

5



Aus Papier und neu im EFT-Onlineshop

R

T

11

7

Unser aktueller Gewinn



TEXT | BILD: REDAKTION TANKSTOP

SHARK SAUGROBOTER

Der Shark Matrix Plus 2-in-1 Saug- und Wischroboter RV2620W-DEU mit Sonic Mopping™ und Matrix Clean™ sorgt für kraftvolle Reinigung. Intelligente Navigation mit präziser Kartierung der Wohnung für eine gezielte und gründliche Reinigung von versiegelten Hartböden, einschließlich Holz, Fliesen und Laminat. Er verfügt über selbstreinigende Bürstenrollen und ist auch für Haushalte mit Tieren geeignet. Über die App können Wischvorgänge auf ausgewählte Bereiche konzentriert werden.

WAS SIE JETZT NOCH TUN MÜSSEN?

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

TEILNAHMEBEDINGUNGEN FÜR DAS GEWINNSPIEL

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

Das Lösungswort des letzten
Rätsels lautet:

FROSTSCHUTZ

Gewusst wann!

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

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

Termine Messen Konferenzen Kongresse Events

SA., 07. - SO., 08.03.2026

Peter Cames GmbH - Hausmesse
in Neuss (Anmeldung erforderlich)

DI., 19. - DO., 21.05.2026

UNITI expo
in Stuttgart

DI., 08. - FR., 11.09.2026

Automechanika Frankfurt

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

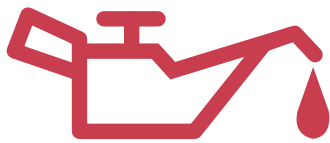
TAURO OFFSET
FSC-ZERTIFIZIERT

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.

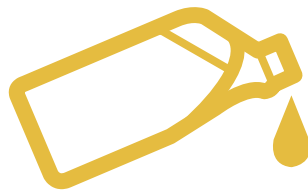


Reserve für Ihre Kunden, Turbo für Ihren Umsatz

Jedes fünfte Auto fährt mit
zu wenig Öl.



Prüfen



Nachfüllen



Losfahren

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

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



www.castrol.de/tankstelle





Next stop: Tankstelle

Dieser Winter
wird dreckig

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

Schokolade gibt's
hier im Shop

frei und fair – Ihre freie Tankstelle