TS

TANKSTOP – das EFT-Fachmagazin
für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 01-2026 | Jahrgang 14 | kostenfrei | ZKZ 83988

Tankstellen-optimierung
EFT vor Ort in Gevelsberg

Unterversicherung vermeiden
GÖTTE-GRUPPE

Markenpräsenz trifft Mittelstands-kompetenz
SONAX und Kuttenkeuler

WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ

MMV 75 | IHR PARTNER FÜR LEASING, MIETKAUF & INVESTITIONSFINANZIERUNG.

MMV. Seit 75 Jahren.

Turbulenter Start ins neue Jahr!

Während ich die folgenden Zeilen schreibe – und es ist wirklich kurz vor der Deadline zur redaktionellen Abgabe dieser Ausgabe – ist es beim Weltwirtschaftsforum im verschneiten Davos nicht, wie wahrscheinlich auch viele von uns befürchtet hatten, zur verbalen Eskalation gekommen, weil der NATO-Generalsekretär Mark Rutte den Trump-Flüsterer spielte und den amerikanischen Präsidenten „mild“ agieren ließ und sich die europäischen Staaten mal richtig einig waren; es darf kurzfristig durchgeatmet werden. Dann will Bayerns MP, und laut Instagram wohl Deutschlands Fleischesser Nummer 1, das ein oder andere Bundesland verschwinden lassen und auch die GroKo in Berlin streitet statt „wir müssen uns zusammenreißen, das ist schließlich unsere letzte Chance“ schon im Verhandlungsvorfeld über die Auskleidung der Erbschaftssteuer.

Wie gut nur, dass derzeit relativ wenig Neues aus Brüssel auf die Tankstellenbranche losgelassen wird, und wenn, wie jetzt das Thema „Rücknahmepflicht von E-Zigaretten“, gibt Ihnen der TANKSTOP wichtige Hinweise in unserem aktuellen Rechtstipp.

Wie wichtig der tagesaktuelle Fokus auf die Abläufe der verschiedenen Tankstellensegmente ist, zeigt in unserem Titelthema ein Beispiel aus Nordrhein-Westfalen. Die Tankstelle von Reinhard Lietmann in Gevelsberg wurde vor fünf Jahren „Tankstelle des Jahres“ in der Rubrik „Shop“. In der Folgezeit hat man dann unbewusst einen Gang zurückgeschaltet und später durch diverse und konsequente Maßnahmen den Weg zurück in die jetzt noch breitere Erfolgsspur geschafft. Lesen Sie die ganze und spannende Geschichte und nehmen Sie als Tankstellenbetreiber vielleicht einige Impulse mit für Ihr eigenes Geschäft.

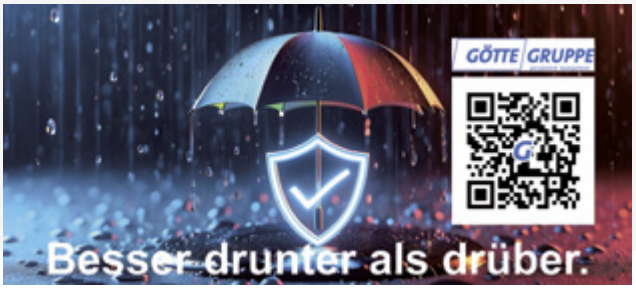
Und so wünsche ich Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, nach den Anfangsturbulenzen nun etwas ruhigere Zeiten in den kommenden Wochen und allen Jecken unter Ihnen ein paar unbeschwerte Tage im Straßenkarneval.

Herzlichst, Ihr
Bernd Scheiperpeter

Inhalt

08 → Titelthema: EFT vor Ort – Abläufe im Blick und Griff haben

Erfolgreiche Tankstellenführung beginnt mit perfekter Warenwirtschaft. Lesen Sie, wie die Lietmann Tankstelle in Gevelsberg Abläufe optimierte, Margen sicherte und ihr Team motivierte – ein Praxisbeispiel für Wirtschaftlichkeit, Effizienz und Service auf höchstem Niveau!



24 → Unterversicherung unbedingt vermeiden

Unterversicherung kann im Schadensfall teuer werden. Die GÖTTE-GRUPPE zeigt, wie Tankstellen und Waschanlagen mit der Multi-Risk-Police optimal abgesichert werden – von Höchstentschädigungen bis zur Anpassung an Modernisierungen. Sicherheit, die Schäden schnell und fair reguliert.

26 → Starke Markenpräsenz trifft auf hohe Mittelstandskompetenz

Wie steigert man Shop-Umsätze im Winter? SONAX zeigt, wie starke Markenpräsenz, clevere Platzierung und emotionale Impulsprodukte wie „Green Forest" Tankstellenpartner erfolgreich unterstützen. Lesen Sie, wie Kuttenkeuler die Strategie praktisch umsetzt und Kunden gezielt begeistert.

36 → Rechtstipp

Ab 01.01.2026 gelten Einweg-E-Zigaretten als Elektrogeräte – Tankstellen müssen sie zurücknehmen! Lesen Sie, was die Änderung des ElektroG für Händler bedeutet, welche Pflichten jetzt gelten und wie Sie Risiken vermeiden und Ressourcen schonen.

AKTUELLES

06 → Alles auf einen Blick
08 → Titelstory: EFT vor Ort: Abläufe im Blick und Griff haben
18 → Die neue EFT-Vorteilswelt ist da!
34 → Der informierte Tankwart
35 → Rätselgewinnerin: Fitnessoptimierung in der Rhön
36 → Rücknahmepflichten für E-Zigaretten ab 01.01.2026
38 → Onlineshop
40 → Mitmachen lohnt sich! – Kurz mal nachgedacht
42 → Gewusst wann …

SHOPNEWS

26 → **SONAX:** Starke Markenpräsenz trifft auf hohe Mittelstandskompetenz
32 → **Lekkerland:** Kundenwünsche erfüllen und Absätze steigern

INDUSTRIEPARTNER

20 → Leaderboard – die EFT-Empfehlungslieferanten
22 → EFT / bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station
24 → **GÖTTE-GRUPPE:** Unterversicherung unbedingt vermeiden
30 → **s-iQ:** Tankstopp für Weinliebhaber

BILD COVER: BERND FIEHÖFER

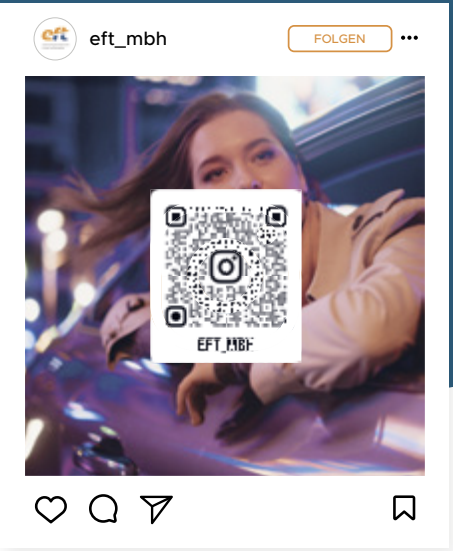
ANZEIGEN

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 16. Februar 2026** online:
www.eft-service.de/leistungen/tankstop-das-magazin

SAVE THE DATE

Der nächste TANKSTOP – das EFT-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am **14. April 2026**.

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

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

IHRE KLEINANZEIGE

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

Sende Sie uns einfach folgende Daten zu:
+ Kontaktdaten
+ Foto
+ Beschreibungstext (Marke/Baujahr/evtl. Beschädigungen)
+ Verkaufspreis

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

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

BEILAGENHINWEIS

+ EDNA International GmbH

cleVer Kauf

KNABBER DIR WAS!

SNACKSPAß - JETZT IM NEUEN LOOK!

Lekkerland
the convenience company

Abläufe im Blick und Griff haben

TEXT | BILD: BERND FIEHÖFER

Die Basis jeder kaufmännischen Aktivität in Handel und Dienstleistung ist eine pikobello geführte Warenwirtschaft. Das Wissen über real vorhandene Warenbestände, bestellte und akkurat eingepflegte Artikel in den gesamten Artikelbestand und der strukturierte, artikelgerechte Verkauf von Produkten und Dienstleistungen ist Voraussetzung für eine wirtschaftlich erfolgreich geführte Tankstelle. Eine derartige Situation zu schaffen, gelingt vor allem, wenn dabei nichts dem Zufall überlassen wird.

EFT vor Ort

Warenwirtschaft ist Chefsache. Sie muss oberste Priorität erhalten und mit akribischer Leidenschaft geführt werden. Stimmige Bestände, reale Verkäufe, sinnvolle Dispositionen und eine wirtschaftlich notwendige wie gegenüber den Kunden mögliche und vertretbare Marge sind wichtige Grundlage für lohnende bare und unbare Geldströme auf das oder die Geschäftskonten einer Tankstelle. Auf der anderen Seite und nicht weniger wichtig ist es, über alle geschäftlichen Kosten – beispielsweise Mitarbeiterlöhne, Energiekosten und Versicherungen – eines Tankstellenbetriebs genau informiert zu sein.

Wurden „früher“ kaufmännische Aufzeichnungen mit dem Stift auf Kassenblättern und mehrseitigen Artikelstammblättern geführt, ermöglichen heute cloudbasierte und remotefähige Softwareprogramme längst die einst so mühevolle Arbeit mit rasanten Geschwindigkeiten. Mit ihnen haben Tankstellen alle Abläufe – Einkauf, Verkauf, Lager, Einnahmen, Ausgaben etwa – dann fest im Griff, wenn sie umfassend sowie wohl wissend genutzt und entsprechend geführt werden. Unter anderem dafür bieten Unternehmen wie beispielsweise die HUTH Elektronik Systeme GmbH durch die Entwicklung und Bereitstellung moderner Kassen- und Warenwirtschaftssysteme exzellente Lösungen. Die hochautomatisierten cloudbasierten Systeme geben dem Unternehmer oder Stationsleiter einer mittelständischen Tankstelle schnellen Überblick über die aktuelle Warenwirtschafts- und Dienstleistungssituation. Automatisch erstellte Verkaufsanalysen zeigen auf den viel zitierten Knopfdruck, wo geschäftliche Potentiale brach liegen. Ein datenbasiertes, auf die geschäftlichen Situationen an einer Tankstelle abgestimmt entwickeltes Dashboard, unterstützt den Unternehmer in vielen Bereichen – bedarfsgerechte Bestellungen auf der Basis automatisierter Vorschläge, Vermeidung von Lieferengpässen durch Bestands-, Verkaufs- und Bestellfüh-

V. l. n. r.: Monika Bohnenberger, Vertrieb, Akquisition, Optimierungs-Beratung bei der Contax Steuerberatungsgesellschaft mbH; Markus Stille, Steuerberater bei der Contax Steuerberatungsgesellschaft mbH; Reinhard Lietmann, Geschäftsführer Lietmann Mineralöle; David Brandt, Tankstellenleiter, Lietmann Tankstelle Gevelsberg, Hagener Straße

rungen in Echtzeit und Automatisation von Rechnungen und Gutschriften. Die im nordrheinwestfälischen Gevelsberg, einer Stadt im südlichen Ruhrgebiet, gelegene Tankstelle von Lietmann Mineralöle nutzt ein Kassen- und Warenwirtschaftssystem von HUTH. Doch der Reihe nach...

GROSSER ERFOLG VOR FÜNF JAHREN

Die Lietmann Tankstelle in Gevelsberg geriet vor fast fünf Jahren in die Schlagzeilen der Mineralölbranche, als sie den Wettbewerb „Tankstelle des Jahres" in der Kategorie „Shop" gewann. Noch heute erinnert zurecht ein Rollup-Banner unmittelbar am Eingang zum Shop die Kunden daran. Die seinerzeitige Anerkennung – das ist ganz offensichtlich – ist heute gelebter Ansporn, um allen Kunden der viel befahrenen Tankstelle hochwertige Kraftstoffe, erstklassige Fahrzeugwäsche sowie vielfältige Angebote im Shop und Bistro anzubieten und zu verkaufen. Die als Kopfstation konzipierte Tankstelle bietet alle wichtigen Kraftstoffsorten auf vier Fahrbahnen an, die aus modernen MPD fließen. Auf dem Forecourt-Areal stehen vor allem saisonale Produkte für Kunden griffbereit und eine LED-Stele, die aufmerksamkeitsstarke Botschaften zelebriert. Im modernen Shop fallen trendige Regalmöbel auf hellem Boden auf. Eine große Auswahl gekühlter Getränke und ein separates Regal mit verschiedenen Wein-Offerten stillen Durst und geben Genuss. Die Grenze zwischen großer Kassenzone, mehretagige Bistro-Vitrine und rechtwinklig angeordneten Food Factory-Tresen ist fließend. Ein offener, von mehreren Full-HD-Displays umrahmter Wandbereich führt in die mit Edelstahlmöbeln ausgestattete Küchenzelle. Brusthohe Regalträger dominieren auf der Seite der Shopfläche, die zum gut bestückten Kas-

Reinhard Lietmann blickt auf die lange Unternehmergeschichte der Familie zurück und sagt: „Unser Betrieb ist vor über 100 Jahren entstanden. Mein Opa fuhr seinerzeit Kohlen, holte sie vom Bahnhof und verteilte sie an die Menschen. Mein Vater nahm in den 1960er Jahren das Heizöl dazu. 1999 übernahm ich unseren Familienbetrieb und erweiterte unsere Angebote mit der Gründung von Tankstellen. Ich kaufte zwei SB-Waschparks als eigenständige Betriebe dazu. Als Heizöl- und Diesellieferant für Landwirte in der Region stellen wir uns nach wie vor in Dienst. Wir führen an unserer Tankstelle in der Sassenberger Carl-Benz-Straße seit 21 Jahren unseren gut frequentierten Imbissbetrieb, den „Hessel Treff" der separat auf dem großen Tankstellenareal steht und den wir verpachteten. Den in der Region sehr beliebten Treff modernisierten wir im August vergangenen Jahres vollständig."

sentresen führen. Der Weg zum einladend gestalteten Verweilbereich mit bequemen wie praktischen Mobiliar führt um einen Raumteiler und ermöglicht so einen ungestörten Aufenthalt.

WIRTSCHAFTLICH ERFOLGREICH FÜHREN

Zurück zum eigentlichen, der Aufgabe, es hinzubekommen, eine Tankstelle wirtschaftlich erfolgreich zu führen. Die Feststellung und anschließende Analyse des IST-Standes führt in der Regel dazu, über betriebswirtschaftliche Möglichkeiten und Notwendigkeiten neu nachzudenken. Einen derartigen Ansatz praktizierte Reinhard Lietmann, Geschäftsführer von Lietmann Mineralöle, für die Lietmann Tankstelle in Gevelsberg. Der offensichtliche Grund: die von Steuerberater Markus Stille, Geschäftsführer der Contax Steuerberatung in Witten vorgelegten Zahlen, Daten und Fakten. Die Analyse der Geschäftsprozesse auf allen betriebswirtschaftlichen Ebenen ist die Basis für sinnvolle Vorschläge, um die Wirtschaftlichkeit einer Tankstelle gezielt zu verbessern. Beide arbeiten betriebswirtschaftlich schon viele Jahre Hand in Hand und vertrauensvoll miteinander. Schnell wurde im vergangenen Jahr klar, dass es nach durchaus erfolgreichen Jahren an der Station nicht mehr optimal lief. Abläufe verselbständigten sich, das Tankstellenteam wich immer mehr von der verabredeten Qualität der Arbeiten ab, die die Tankstelle einst so erfolgreich machte. Die Standortentfernung zum Firmenhauptsitz von gut 100 Kilometern begünstigte die entstandene, jedoch keineswegs gewollte Situation. „Ich verließ mich zu oft auf Stationsleiter und Team ohne zu kontrollieren“, resümiert Reinhard Lietmann treffsicher und konstatierte: „Ich erkannte die Notwendigkeit zu Veränderungen und vor allem zur Optimierung der Warenwirtschaft zu spät.“

NEUSTART VOLLZOGEN

„Wir gelangten an den Punkt, an dem wir uns einig waren, einen Neustart zu vollziehen“, erinnert sich Monika Bohnenberger, bei Contax für Vertrieb, Akquise und

ANZEIGEN

FIRMENGRUPPE BRÜCK

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

Licht + Werbetechnik Hermann Brück

optimierende Beratung verantwortlich. Eine aus einer saarländischen Tankstellenunternehmerfamilie stammende Frau, die selbst viele Jahre eine Tankstelle führte und anschließend im Unternehmen der OIL! Tankstellen GmbH tätig war. Sie suchte und fand für die Tankstelle neue Mitarbeiter 2025 und schulte das Team. „Es musste recht viel Basisarbeit gemacht werden – strukturelle Abläufe, Warenwirtschaft, Personal. Innerhalb eines guten halben Jahres erreichten wir nun wieder hohe Standards und Ergebnisse, dass ich mich grundsätzlich Schritt für Schritt wieder zurückziehe, jedoch stets ansprechbar bleibe. Bleiben wird ganz sicher auch, dass ich die Station künftig immer mal wieder als Überraschungsgast besuchen werde", fasst Monika Bohnenberger in dieser Hinsicht wesentliches zusammen. Der neue, äußerst engagierte Stationsleiter für die Gevelsberger Tankstelle „ging aus unserer eigenen Mitarbeitersuche hervor", sagt Reinhard Lietmann.

Zum bald 125 Jahre bestehenden Unternehmen „Lietmann Mineralöle und Waschcenter GmbH" mit Firmensitz in Sassenberg gehören zwei selbst gebaute Tankstellen in Sassenberg mit Shop und moderner Waschanlage an der Füchtorfer Straße und mit großem Shop inklusive Bistro, moderner Portalwaschanlage, SB-Waschplätzen sowie ein Imbiss mit vielfältigen kulinarischen Angeboten an der Carl-Benz-Straße. Geschäftsführer Reinhard Lietmann kaufte vor 15 Jahren eine große Tankstelle in Gevelsberg an der Hagener Straße mit großem Shop, Bistro und moderner Portalwaschanlage. Als der Belieferungsvertrag mit der Aral zehn Jahre später auslief, wurde die Station kernsaniert, aufwendig umgebaut, modernisiert und auf eine freie Tankstelle in den Farben der Lietmann GmbH umgeflaggt.

SINNVOLL OPTIMIEREN

„Um gezielt optimieren zu können, suchten wir zunächst nach allen möglichen Potentialen. Dazu gehörten insbesondere die Warenwirtschaftsprozesse, Eingänge, Verkäufe, Kalkulationen", macht Markus Stille aufmerksam. „Im Vordergrund stand tatsächlich die qualitative Optimierung der Warenwirtschaft bei gleichzeitiger Betrachtung der Margensituation. Wir entdeckten dabei große Ressourcen und veränderten Schritt für Schritt."

Äußerst wichtig war es, die praktischen Abläufe auf eine einheitliche Basis zu stellen. So müssen angebotene Produkte im Bistro und Menüs aus der Küche stets gleich hergestellt beziehungsweise belegt werden. Ein Burger beispielsweise braucht immer die gleiche Rezeptur, um sicherzustellen, dass er jeden Tag gleich gut schmeckt. Ein verfasster und bilddokumentierter Belegungsplan für die Mitarbeiter ist dafür zwingend notwendig. Wichtig war zudem, eine vorbildliche Sauberkeit zu präsentieren. Und wichtig war vor allem, die hohe Motivation des neuen Teams für das Optimierungspotential zu nutzen. Mit großem Engagement setzte Stationsleiter David Brandt die an ihn gestellten Aufgaben vorbildlich um. Parallel bekam er von Monika Bohnenberger laufend konkrete Optimierungsvorschläge für praktische Abläufe an der Tankstelle. Sie selbst ist äußerst engagiert und packt mit an. Sie sagt: „Wenn ich nicht weiß,

was die Damen und Herren am frühen Morgen um vier Uhr tatsächlich tun, kann ich nicht zielführend beraten, um schlummernde Potentiale aufzudecken und Abläufe unter Umständen vielleicht einfacher zu machen. Deswegen war ich auch zu diesen Zeiten vor Ort. Und ja, wir versuchten wirklich, gemeinsam von A bis Z alles umzudrehen."

INVENTUR ZUERST

Ausgangspunkt dafür, Optimierungspotential in der Warenwirtschaft zu finden, ist immer eine akkurat durchgeführte Inventur. Dann ist zu verfolgen, ob die Artikelstruktur insgesamt stimmig ist, Kalkulation und Preise passen, die Höhe der Mindestbestände im Bestellsystem passen. Nach meist notwendigen Anpassungen sind fortlaufende Bestandskontrollen von Artikeln und Artikelgruppen als Permanentinventur in die Abläufe zu integrieren. „Das Entscheidende ist dann", sagt der überaus branchenerfahrene Steuerberater Markus Stille immer wieder, „unmittelbar danach an den Artikeln dranzubleiben. Die dafür notwendige Technik ist vorhanden, um die Stellschrauben ‚auf Zug und Druck' zu halten. Es darf doch nicht sein, dass sehr viel Geld für erfolgreiche Verkäufe investiert wird, um präsentativ attraktiver, angebotsvielfältiger und serviceorientierter zu werden und anschließend die dafür notwendigen Standards in allen Bereichen schlechter werden, die tägliche Arbeit dafür mehr und mehr oberflächlicher wird."

STANDARDS WEISEN DEN WEG

Ein gutes Beispiel für qualitätsbewusste Standards im Bistro und der Gastronomie der Tankstelle sind Belegungs- und Herstellungspläne sowie Präsentationsunterlagen für Vor- und Nachmittage sowie für den Abend. „Wir fotografierten Bistroauslagen, nachdem die jeweiligen Präsentationen als Ganzes nach unseren Vorstellungen fertiggestellt waren. Wir erstellten Pläne dafür wie Brötchen und Brote sowie Burger zu belegen sind. Jedes Produkt sollte jeden Tag gleich und gut schmecken", macht Monika Bohnenberger deutlich, die sich auch aufgeschlossen gegenüber Vorschlägen und Ideen der Mitarbeiter zeigt. „Wir lernen untereinander voneinander." Standards in den Abläufen bei der Produktion von Produkten profitieren zweifellos von der gelebten Nachhaltigkeit, also auf lange Zeit gleich gut auswirkend. Zudem sind Bistro und Gastronomie von den Stoßzeiten abhängig, wann und wie der Personaleinsatz geplant, geprüft und anpasst werden muss. Die in diesem Zusammenhang einmal ermittelten Ergebnisse sind ebenso nicht in Stein gemeißelt, sondern sind der jeweils aktuellen Situation anzupassen.

> „Wir machten einen Schnitt, trennten uns von alten Zöpfen und arbeiteten weit über normale Levels hinaus. Nun schaffen wir auch noch die Feinheiten."
>
> MONIKA BOHNENBERGER

SINNVOLL KALKULIEREN

Jedes Produkt muss vernünftig kalkuliert werden. Jedoch darf der Verkaufspreis nicht zu hoch sein. Dennoch werden profitable Margen gebraucht, sodass es

wohl immer eine Gratwanderung ist und bleibt. Kalkulationen mit dem Ziel exorbitante Margen zu setzen, ist für den unternehmerischen Gewinn theoretisch zwar gut, funktioniert praktisch jedoch meist nicht. Mittelständisch geführte Tankstellen sind grundsätzlich im Einkauf ungebunden, verhandeln und bekommen dadurch in der Regel deutlich bessere Einkaufspreise vom jeweiligen Lieferanten als klassische Pachtstationen der großen Mineralölgesellschaften. Einkaufspreise für tankstellentypische Artikel, aktuell trendige Produkte oder auch Waren des täglichen Bedarfs bleiben nicht fix, sondern unterliegen ebenso den Schwankungen des Marktes. Angebot und Nachfrage regeln bekanntermaßen die zu erzielenden Verkaufspreise. Insofern ist trotz vieler deutlich gestiegen Fixkosten – Strom, Wasser, Prüfungen, Wartungen und Reparaturen – das Preisgefüge nicht zu überspannen, um wirtschaftlich zu bleiben beziehungsweise dort zu verbleiben oder auch wieder dorthin zu kommen.

> „Wir arbeiteten gemeinsam sehr hart und fanden reichlich schlummernde Potentiale."
>
> MONIKA BOHNENBERGER

Mittelständische Tankstellenbetreiber kommen meist dann in schwierige betriebswirtschaftliche Situationen, wenn sie zwei oder drei Preissprünge des jeweiligen Lieferanten unbeachtet lassen. Es ist schwierig, den Kunden gegenüber hohe Preissprünge zu rechtfertigen. „Tankstellenunternehmer müssen daher nahezu permanent Mindestmargen im Backoffice festlegen", empfiehlt Markus Stille. Denn nur so schützen sie sich vor unbemerkten Preiserhöhungen.

AKTUELL UND ZEITGEMÄSS INFORMIEREN

Ein immens wichtiges Thema ist die permanente Schulung der Mitarbeiter. Sie sind es, die nicht nur die Arbeiten etwa im Bistro erledigen, sondern den unmittelbaren Verkauf an der Kasse vollführen, empfehlen, beraten und auch aufgebrachte Kunden beruhigen. Sie sind es, die den Kunden unmittelbar gegenüberstehen. Und sie sind es, die zuerst erfahren, wann und wie Kunden unzufrieden sind. Kurzum: Der permanente Dialog zwischen der Tankstellenleitung und den Mitarbeitern ist und bleibt immens wichtig, um langfristig erfolgreich verkaufen zu können. Ein weiteres oft unterschätztes Thema ist der Auftritt des Tankstellenleiters als vorbildwirkender Chef gegenüber seinem Personal grundsätzlich und im Besonderen, wenn er seine Mitarbeiter schult. „Nach meiner Auffassung muss derjenige, der die Schulung durchführt, hinter dem, was er sagt oder demonstriert, immer stehen", ist Monika Bohnenberger

Der im nordrheinwestfälischen Warendorf geborene neue Tankstellenleiter David Brandt, war zuvor an einer Tankstelle in der Nähe Osnabrücks als Kassierer tätig. Mit seiner Entscheidung, nach einer neuen beruflichen Herausforderung zu suchen, stieß er auf das Unternehmen Lietmann Mineralöle und bewarb sich als Mitarbeiter in Teilzeit. Kurze Zeit später wird ihm von Reinhard Lietmann der Posten des stellvertretenden Tankstellenleiters in Gevelsberg angeboten. Seit dem Sommer vergangenen Jahres ist David Brandt der dortige Leiter.

überzeugt. Praktische Schulungen sind für neue Mitarbeiter, die auf Probe ihre Tätigkeit beginnen, besonders bedeutsam. Zudem ist nicht nur während des Einarbeitungsprozesses entscheidend, mit großem Engagement auf beiden Seiten zu agieren, sondern dies als immerwährende Aufgabe einzustufen. Dazu gehört dann auch eine gelebte Loyalität gegenüber Geschäftsführung, Tankstellenleitung und Mitarbeitern. Die Tankstelle mit ihren vielfältigen Geschäftsfeldern ist eine ausgesprochen interessante Arbeitsaufgabe und zudem ein sicherer Arbeitsplatz für jeden Mitarbeiter, solange er „keine goldenen Löffel klaut", ist sich Monika Bodenberger sicher.

WIE PERSONAL GEFUNDEN WIRD

Es gibt Tankstellen, die große Schwierigkeiten haben, die richtigen Mitarbeiter zu finden. An der Gevelsberger Lietmann Tankstelle „fanden wir sie in erster Linie durch Mundpropaganda", sagt Markus Stille. „Meist waren es die eigenen Mitarbeiter, die darauf aufmerksam machten, dass etwa die Freundin gerade neue Arbeit sucht." Inzwischen gibt es sogar eine Warteliste. „Wir sehen uns jeden Bewerber genau an", sagt Stationsleiter Brandt. Für die Mitarbeitersuche nutzte man darüber hinaus das LED-Display am Eingang zum Shop, um sie aufmerksamkeitsstark zu signalisieren. „Wir waren überrascht, wie viele Interessenten sich daraufhin bei uns meldeten", bestätigt Geschäftsführer Reinhard Lietmann.

MASSGEBLICHES VOLLBRACHT

Mit dem Start in das neue Jahr 2026 sind die maßgeblichen Dinge nicht nur für eine exzellent zu führende Warenwirtschaft getan, sondern auch alle Geschäftsfelder der Lietmann Tankstelle in Gevelsberg saniert und optimiert, ein gutes Team aufgestellt und ein hochmotivierter und leidenschaftlich engagierter Tankstellenleiter am Start, der gemeinsam mit dem Team jeden Tag am oft zitierten Ball bleiben wird.

Markus Stille sagt schließlich: „Mit unseren branchenerfahrenen Steuerberatern und den ebenso sehr erfahrenen Experten aus der Tankstellenbranche wollen und können wir bis in die operative Plattform unterstützend eingreifen, um insbesondere betriebswirtschaftliche Potenziale zu bergen. Darüber hinaus verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz für die Tankstelle, um sie erfolgreicher zu machen. Voraussetzung ist der Wille des mit uns kooperierenden mittelständischen Tankstellen- und Mineralölunternehmers, mit uns tatsächlich vertrauensvoll zusammenzuarbeiten. Nur so können wir Potentiale aufdecken, dementsprechend beraten und empfehlen und die praktischen Voraussetzungen für ein erfolgreiches Tankstellengeschäft schaffen."

„Jeder Tankstellenunternehmer sollte seinen Artikelstamm quasi permanent prüfen und die dabei dargestellte Umsatzliste nicht unberücksichtigt lassen, um Negativwerte zu vermeiden. Sehr schnell kann es dann zu betriebswirtschaftlichen Überraschungen kommen."

MARKUS STILLE

ANZEIGEN

Jetzt Neu!

Service und Wartung rund um die Tankstelle

fairox

Von der Zapfsäule über das Kassensystem bis zum kompletten Tankstellenbau.

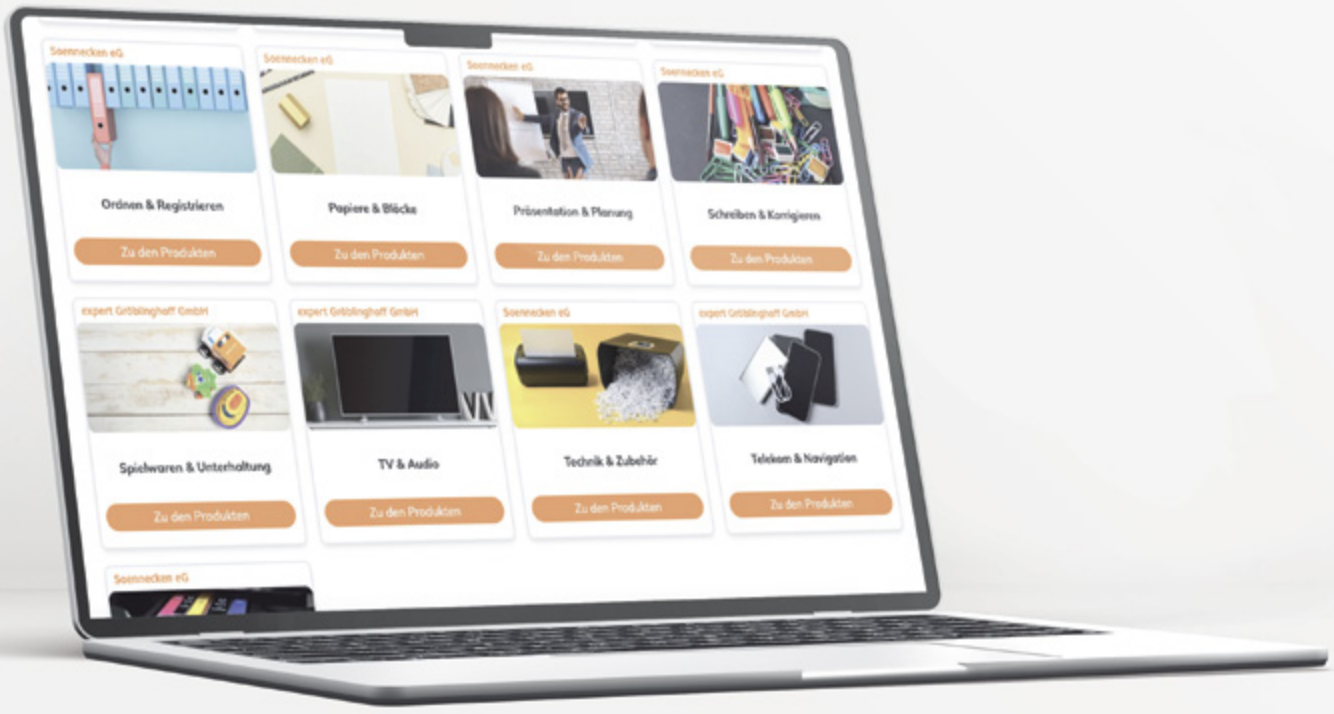
Sprechen Sie uns an:

+49 5195 97 26 59 0 service@fairox.de

Fairox GmbH | Bahnhofstraße 19 | 29643 Neuenkirchen | **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 MITTELSTANDSVERBUND 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 Vorteilskonditionen 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 Monaten 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.

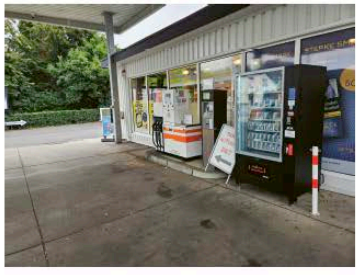
Sie haben keine Login-Daten erhalten oder haben Rückfragen?
Melden Sie sich gerne unter: info@eft-vorteilswelt.org

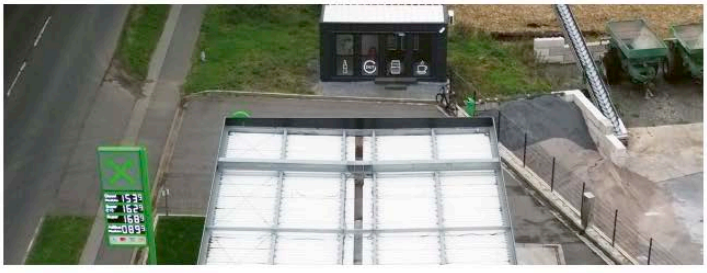
ANZEIGEN

MEHR SERVICE. WENIGER PERSONALKOSTEN.

Fachkräftemangel und steigende Lohnkosten belasten die Marge, der Kundenbedarf endet jedoch nicht an der Ladentür. Nutzen Sie dieses Umsatzpotenzial konsequent. Wie hier bei bft, verwandeln unsere Verkaufsautomaten bislang ungenutzte Flächen in hochprofitable, vollautomatische Verkaufszonen.

Auch Standorte der Raiffeisen setzen auf unsere Technik. Als Kioske GmbH liefern wir Ihnen besonders langlebige und robuste Lösungen direkt vom Hersteller, die den harten Alltag an der Tankstelle problemlos meistern. Entwickelt für den anspruchsvollen Dauerbetrieb an Tankstellen. Technik, auf die Sie sich verlassen können.





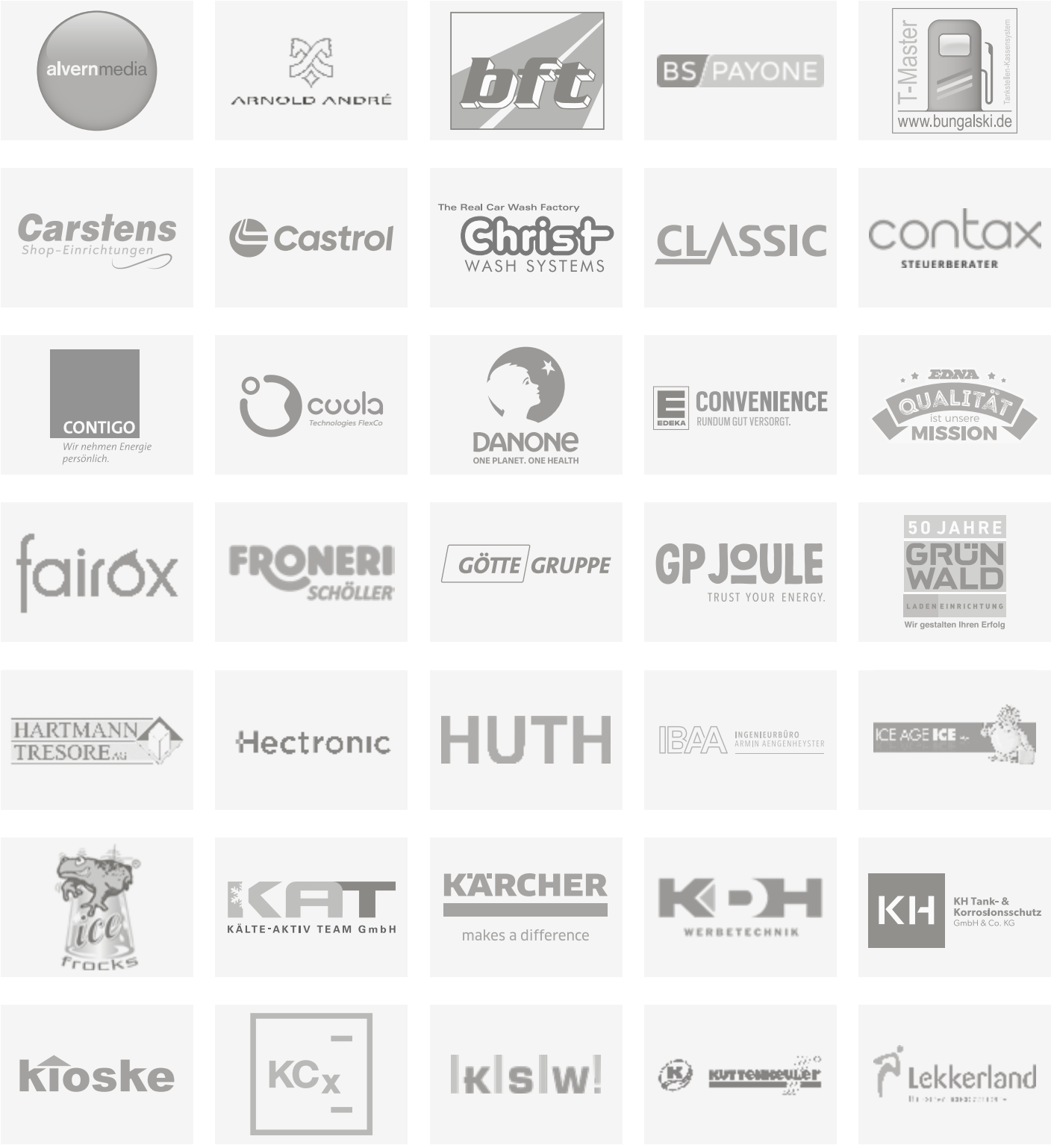
Ihr Ergebnis: Zufriedene Kunden durch 24/7-Verfügbarkeit, bei gleichzeitig deutlich reduzierten Betriebskosten, ganz ohne zusätzliches Personal.

Unsere Automaten sind für den täglichen Einsatz konzipiert und überzeugen durch robuste Verarbeitung, langlebige Komponenten und einen wartungsarmen Betrieb.

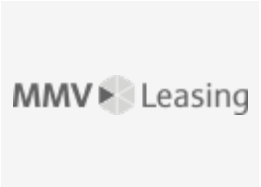
Ihr Partner im automatischen Verkauf

kioske www.kioske.de info@kioske.de +49 (0) 2871 2748600

Die EFT-Empfehlungslieferanten – mehr dazu unter:



www.eft-service.de/partner



Ihr Vorteil – die EFT/bft-Empfehlungs-lieferanten für Ihre Station

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

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

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

BUCHHALTUNG/ STEUERBERATUNG / RATING

contax STEUERBERATER

☐ CONTAX STEUERBERATUNGS-GESELLSCHAFT MBH

Wir beraten seit über 20 Jahren Tankstellen und wissen, dass Sie als Tankstellenbetreiber und Unternehmer jeden Tag gefordert werden. Wir stehen Ihnen mit unserer Beratung und Software-Lösungen unterstützend zur Seite. Entscheidend für Ihren Erfolg ist unsere Kombination aus branchenspezifischer steuerlicher und betriebswirtschaftlicher Beratung. Wir betreuen sowohl Tankstellen- als auch Netzbetreiber.

www.contax-steuerberater.de

Eine Übersicht aller EFT- und bft-Partner und Empfehlungs-lieferanten gibt es hier:
eft-service.de/partner

Potenziale analysieren und Kosten senken

Mit unserer Potenzialanalyse steigern Sie den Gewinn für Ihre Tankstelle.

Kostenlos informieren!

eft
WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ

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

Die GÖTTE-GRUPPE: persönlich. kompetent.

Unterversicherung unbedingt vermeiden

Wir als GÖTTE-GRUPPE bieten als überaus erfahrener Kenner der Tankstellen- und gewerblichen Autowaschbranche längst ein umfassendes Portfolio zur Absicherung von Schäden an Tankstellen und Waschanlagen. Die Multi Risk Police, ein Vertragswerk, das in seinen absichernden Gefahren eine Vielzahl an Ereignissen erfasst, übersichtlich sowohl das Wesentliche als auch Spezielles darstellt und in verständlich formulierten Sätzen erklärt. Wir sind auf Ihrer Seite, wenn entstandene Schäden schnell und in ihrem Interesse mit verlässlicher fachlicher Expertise unbürokratisch zu bearbeiten und zu regulieren sind.

Aufgrund unserer langjährigen Fachexpertise wissen wir, wie wichtig es ist, dass unsere Kunden einen Vertrag von uns erhalten, der eine Unterversicherung mittels Höchstentschädigungsgrenzen nahezu ausschließt. Gerade bei größeren Schadensfällen riskieren viele im Schadenfall keine vollumfängliche Erstattung für den entstandenen Schaden zu erhalten, weil die gewählte Versicherungssumme nicht dem aktuellen Versicherungswert entspricht. Das ist dann der Fall, wenn der Wert der versicherten Gegenstände des Unternehmens – meist der Neuwert – höher ist als die vertraglich vereinbarte Versicherungssumme nicht nur zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, sondern generell. Modernisierende Umbauten – etwa die Anschaffung einer leistungsfähigen Portalwaschanlage – und Betriebserweiterungen für das noch bessere Dienstleistungsangebot – modernes Bezahlmanagement im Außenbereich der Tankstelle – bedeuten für Kunden Mehrwert. Sie sind jedoch auch mehr wert. Aber auch steigende Einkaufspreise für Waren und Vorräte und die Inflation allgemein bedingen eine regelmäßige Anpassung der Versi-

cherungssummen. Eine indexierte Anpassung der Summen hilft, „hinkt“ aber der Entwicklung in der Regel hinterher, da der Index immer erst im Nachhinein ermittelt werden kann.

Unterversicherung bedeutet, dass Schäden anteilig gekürzt werden. Das liegt an der Formel, die im Falle einer Unterversicherung Anwendung findet: Schaden multipliziert mit der Versicherungssumme, dividiert durch den Versicherungswert gleich Höhe der Entschädigungssumme.

Darüber hinaus empfehlen wir, ältere Betriebsgegenstände nicht aus den Augen zu verlieren, die meist teilweise oder insgesamt betriebswirtschaftlich abgeschrieben sind. Auch sie haben noch immer einen Wert und müssen im Schadenfall ersetzt werden.

Mit dem Multi-Risk-Konzept der CONSTANTIA Vermittlungsgesellschaft für Versicherungen mbH sorgen wir dafür, dass eine Unterversicherung der Betriebe Tankstelle und Autowäsche durch die Vereinbarung einer Höchstentschädigung ausgeschlossen wird. Übrigens, der Versicherungsnehmer selbst trägt die Verantwortung dafür, nicht unterversichert zu sein. Wir unterstützen hier unsere Kunden und helfen, diese Verantwortung zu erleichtern.

GUT ZU WISSEN:

Als Versicherungsmakler stehen wir Ihnen generell auch für Ihre weiteren geschäftlichen oder auch privaten Aktivitäten mit Rat und Tat zur Seite.

KONTAKT ZU UNS

Unser Hauptsitz befindet sich in Köln [Lövenich], unsere Zweigstelle in Hamburg. Ansprechpartner und Geschäftsführer des Teams in Köln ist Carl Michael Götte – Telefon: 02234 / 4097 - 0, E-Mail: koeln@goette-gruppe.de. Geschäftsleiter des Hamburger Teams ist Claus Marcus Götte – 040 / 54 80 33 40 – 0, E-Mail: hamburg@goette-gruppe.de.

Sie erreichen uns auch unter: www.tankstellenversicherung.de beziehungsweise www.goette-gruppe.de.

ANZEIGEN

Neue Impulse fürs Wintergeschäft: „Sonax Antifrost + Klarsicht bis -18 °C Green Forest" spricht Shopkunden mit modernem Produktdesign und einer völlig neuen Duftwelt an.

Starke Markenpräsenz trifft auf hohe Mittelstandskompetenz

TEXT | BILD: SONAX GMBH

Mit „Antifrost + Klarsicht bis -18 °C Green Forest" setzt SONAX auf emotionale Kaufimpulse. Um das Wintergeschäft anzukurbeln, unterstützt der Autopflegspezialist seine Tankstellenpartner mit einem überzeugenden Marketingpaket. Wie dieser Ansatz in der Praxis erfolgreich umgesetzt wird, zeigt die enge Zusammenarbeit mit der Kuttenkeuler Mineralölhandels- und Tankstellenbetriebsgesellschaft mbH. Das mittelständische Unternehmen mit Sitz in Köln vertraut nicht nur auf seine leistungsstarke Eigenmarke, sondern setzt im Shopbereich auch auf die Markenpräsenz von Sonax.

Christian Karls, Kuttenkeuler Bereichsleiter Shop und Convenience, im Redaktionsgespräch.

Das Konzept des Winterscheibenreinigers mit Frischefaktor basiert auf einer klaren Erfolgsformel: Funktionalität, Sichtbarkeit und emotionale Ansprache sind die Basis für eine starke Performance im Shop. Die Zusammenarbeit mit Kuttenkeuler veranschaulicht, wie sich diese Elemente ideal in bestehende Shop-Konzepte integrieren lassen. An rund 60 Standorten setzt das Unternehmen auf eine durchdachte Markenartikel-Strategie, in der Sonax als Leitmarke eine Schlüsselrolle spielt. Christian Karls, Bereichsleiter Shop & Convenience bei Kuttenkeuler, gibt im Gespräch an der BFT-Station in Elsdorf bei Köln spannende Einblicke in die Hintergründe und erklärt, weshalb sich die Strategie mit markenstarken Impulsprodukten lohnt.

Marc Malinowski (32), Pächter der BFT Station in Elsdorf und sein Bruder Moritz (26).

Redaktion: Herr Karls, welche Rolle spielt das Shopgeschäft bei Kuttenkeuler und welchen Beitrag leistet die Marke Sonax zum Erfolg?

Christian Karls: Der Shop ist bei uns sehr wichtig – nicht nur als Ergänzung zum Kraftstoffgeschäft, sondern als eigenständige Umsatzsäule. Wenn das Shopgeschäft funktioniert, zieht das beispielsweise auch das Kraftstoffgeschäft mit. Und auch unsere Partner vor Ort – allesamt selbstständige Unternehmer – leben davon. Deshalb ist es unsere Aufgabe, sie mit Konzepten, Sortimenten und Aktionen zu unterstützen.

Das Sonax Sortiment ist für uns im Shop ein unverzichtbarer Erfolgsfaktor. Ob Scheibenreiniger, Felgenreiniger, Cockpitpflege oder Lackpflege – wir setzen auf die Anziehungskraft der Marke. Die Kombination aus Produktqualität, Markenstärke und verlässlicher Betreuung durch den Außendienst funktioniert einfach sehr gut.

Redaktion: Wie lässt sich das mit dem Eigenmarken-Sortiment verbinden und wie beurteilen Sie die Wahrnehmung bei Kundinnen und Kunden?

Christian Karls: Unsere Eigenmarke ergänzt das Sonax Sortiment sehr gut. Wir stellen keine Konkurrenz her, sondern strukturieren die Segmente klar: Winterscheibenreiniger im Preis-Leistungsbereich, Öle, AdBlue – das sind unsere Stärken. Der markenaffine Kunde, greift zu Sonax, der preissensitive eher zur Eigenmarke „Kuttenkeuler“. Beide Sortimentslinien haben daher ihre Berechtigung. Das Markenbewusstsein ist heute größer denn je – nicht nur bei den Kundinnen und Kunden, die mit Flottenkarten einkaufen. Viele wollen nicht mehr nur irgendein Produkt“, sondern etwas, das funktioniert, gut duftet und bekannt ist. Das Vertrauen in Sonax ist hoch – deshalb funktioniert es auch im Shop.

Redaktion: Wie beeinflussen Aktionen – etwa wie aktuell mit ‚Green Forest‘ – das Geschäft, gibt es Erfahrungen aus der Umsetzung vergleichbarer Ansätze?

Christian Karls: Das neue Sonax Winterprodukt und die begleitende Kampagne passen ideal zu unserem Ansatz. Der Duft ist frisch, das Design ist auffällig, die Anwendung einfach. Das ist ein Produkt, mit dem man im Shopgeschäft Impulse setzen kann. Auch als 1-Liter-Zugabe im Rahmen unserer Premiumwäsche-Aktionen bietet das Sonax Konzept Potenzial.

Sonax unterstützt den Abverkauf im Shop mit attraktiven Platzierungsmodulen.

Das mittelständische Kölner Unternehmen setzt neben der leistungsfähigen Eigenmarke „Kuttenkeuler" im Shop auf die gezielte Sonax Markenartikel-Präsenz.

ÜBER DIE KUTTENKEULER MINERALÖLHANDELS- UND TANKSTELLENBETRIEBSGESELLSCHAFT MBH

Das Unternehmen mit Sitz in Köln betreibt über 60 Stationen, überwiegend im Raum Köln/Bonn. Das Unternehmen wurde vor über 100 Jahren gegründet und wird heute in zweiter Generation geführt. Neben dem klassischen Kraftstoffgeschäft spielt das Shop- und Convenience-Segment an den von Pächtern geführten Standorten eine immer größere Rolle. Die firmeneigene Produktlinie – darunter Winterscheibenreiniger, Scheibenenteiser, Öle und AdBlue – wird zum Teil in eigener Produktion hergestellt und ist auch international gefragt.

Ja, zuletzt mit der Sonax ‚Edeldark'-Kampagne – ebenfalls mit einer 1-Liter-Zugabe im Shop. Die Resonanz war extrem positiv: Kunden haben gezielt nach der Aktion gefragt, die Waschzahlen stiegen spürbar, und auch der Shop profitierte durch höhere Frequenz.

Redaktion: Die Art der Präsentation ist sicher ein wesentlicher Erfolgsfaktor in der Kundenansprache, können Sie das bestätigen?

Christian Karls: Ja, extrem wichtig. Die massive Platzierung im Eingangsbereich ist das A und O. Wir nutzen außerdem an über 20 Standorten digitale Screens, teils außen sichtbar. Bewegtbild schafft Aufmerksamkeit, oft unterbewusst. Dazu kommen Aufsteller im Eingangsbereich und klare Kommunikation an der Kasse. Die visuelle Präsenz ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor – und genau da ist Sonax stark, etwa mit dem neuen Kampagnenvideo, aber auch Displays für die Aktionspräsentation.

Redaktion: Wie beurteilen Sie die Zusammenarbeit mit Sonax grundsätzlich?

Christian Karls: Neben dem abverkaufsstarken Produktprogramm vor allem durch die Verlässlichkeit. Wenn kurzfristig etwas fehlt, wird geliefert. Wenn es Fragen gibt, ist jemand erreichbar. Die Außendienstbetreuung ist präsent, professionell und lösungsorientiert – das ist nicht selbstverständlich. Auch im Bereich der Waschanlagenprodukte ist diese Nähe Gold wert.

Ein attraktiver Sonax Werbespot für den Einsatz auf Shop-Displays sorgt für zusätzliche Dynamik in der Kundenansprache.

Redaktion: Haben sich die Sortimentsanteile von Marke und Eigenmarke im Laufe der Zeit verändert? Welche Potenziale sehen Sie für die Zukunft?

Christian Karls: Ja, tendenziell hat Sonax in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Das liegt am veränderten Kundenverhalten, aber auch daran, dass Sonax das Sortiment kontinuierlich weiterentwickelt. Neue Produkte wie ‚Green Forest' schaffen immer wieder frische Impulse – das honorieren die Kunden.

Wir werden die Digitalisierung weiter ausbauen – vor allem im Bereich POS-Kommunikation. Außerdem glaube ich, dass Themen wie Innenraum- und Lackpflege noch mehr Aufmerksamkeit verdienen. Wenn hier dank Sonax Innovationen und Präsentation zusammenkommen, lassen sich neue Zielgruppen ansprechen.

Redaktion: Vielen Dank für das Gespräch.

ANZEIGEN

Die Snacks und Backwaren sind nun im Fokus beim Eintritt in den Shop.

Tankstopp für Weinliebhaber

s-iQ Objekt baut ARAL-Station von Auto Sonnendecker um

TEXT | BILD: S-IQ OBJEKT GMBH

„Besser geht's einfach nicht", ist Michael Reuter vom Umbau mit s-iQ Objekt begeistert. 46 Jahren leitete er bis Ende 2025 die ARAL-Station in Eltville am Rhein. Der 64-jährige übergab mit einem lachenden und einem weinenden Auge an Daniela Balgo, die Tochter der Inhaberfamilie Sonnendecker, die Station und den Shop. Mit dem vierten Umbau seit Eröffnung der Station ist nun auch ein Backshop integriert.

Die Auswahl von Weinen örtlicher Winzer wird ansprechend präsentiert.

Michael Reuter hat sich um alles auf dem Forecourt und in der Waschhalle gekümmert - zusammen mit Yvonne Rößler. Sie hat im Betrieb eine Lehre als Kfz-Mechanikerin absolviert und führte 35 Jahren mit Michael Reuter die Schichten. Heinz Sonnendecker hatte die ARAL-Station am 1. April 1979 übernommen, die Tankstelle und den Werkstattbetrieb mit vier Arbeitsplätzen aufgebaut. Diese wird in zweiter Generation von seiner Tochter Martina Saini und ihrem Mann Atman Saini geführt.

„Wenn nicht jetzt, wann dann", war für Michael Reuter der richtige Zeitpunkt gekommen. Im Frühjahr wurden die ersten Gespräche mit s-iQ und zwei weiteren Anbietern geführt. Die Gestaltung, das Konzept und das zupackende Wesen von Volker Walz überzeugten Michael Reuter und die Familie Sonnendecker. Im Juli und August wurde bei laufendendem Betrieb ohne Schließtag umgebaut. Michael Reuter kümmerte sich um die Baukoordination.

Der Shop war in die Jahre gekommen: Boden, Decke und Mobiliar waren 20 Jahre anzusehen. Geblieben ist nach dem Umbau nur die Eistruhe und das maßgefertigte Weinregal. Die Kasse stand 46 Jahre rechts neben dem Ein- und Ausgang. Jetzt haben dort die Getränkekühlschränke ihren Platz. Die Experten von s-iQ Objekt platzierten die zwei Kassenplätze mit Tabakregal an der Längsseite. Direkt daneben den Backshop mit Kühl- und Trockenvitrinen und die Belegstation mit direkter Blickachse zum Eingang und Ausgang. „Es ist wichtig, dass der Kunde das Angebot sieht", sagt Volker Walz. Mit Erfolg.

„Es ist unglaublich, wie das funktioniert", ist Michael Reuter begeistert. Auch beim Kaffeeverkauf: 50, 60 Tassen mehr als zuvor werden pro Tag verkauft. Die Station arbeitet mit einem renommierten Handwerksbäcker zusammen, der in Eltville bereits zwei Filialen betreibt. Geliefert werden Teiglinge, die vor Ort gebacken werden. Die Bäckerei hat den Ofen programmiert und nach zwei Trainings waren die Backwaren in der vom Bäcker geforderten Qualität gebacken. Die Wurst zum Belegen und die Bockwurst kommt vom örtlichen Metzger.

Die Thekenfront aus Eiche Halifax, zwei abgehängte Rahmen über der Theke als Baldachin, Leuchten aus Rauchglas und echte Fliesen an der Rückwand fokussieren bereits beim Eintritt auf Kaffee, Snacks und die Backwaren. Wer den Blick von der Kasse nach links schweifen lässt, der blickt auf zwei Weinfässer und die Genießerecke. Die Fässer sind zu einem Regal umgebaut.

Grundriss der ARAL-Station Eltville nach dem Umbau.

Freuen sich über den gelungenen Umbau (von links): Michael Reuter, Daniela Balgo, Martina Saini und Atman Saini.

In den Jahrzehnten hat sich der Tankstellenshop in der Erbacher Straße als bestsortierter Händler von Weinen aus Eltville etabliert. Michael Reuter kauft selbst bei den Winzern ein. Einheimische und Touristen greifen gerne im Regal und im Weinkühlschrank zu. 40 bis 50 Weine von 14 bis 17 verschiedenen Winzern werden angeboten. Jüngst hat das Staatsweingut Kloster Erbach angefragt, ob dessen Weine verkauft werden könnten. Ja, allerdings ohne den gängigen Tankstellenaufschlag, sondern zum Preis wie beim Erzeuger.

ÜBER s-iQ OBJEKT

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

ZUM STANDORT

ARAL-Station Auto Sonnendecker
65343 Eltville, Erbacher Straße 2
6 Tankpunkte Pkw
Öffnungszeiten: Montag - Freitag 6 - 22 Uhr,
Samstag 7- 22 Uhr, Sonntag 8 - 22 Uhr
Fläche Shop: 53 m²
Sitzplätze: keine, Stehboard
Mitarbeitende: 15

Mit passgenauen Planogrammen, die optimal umgesetzt werden, können Shops mehr Erfolg erzielen.

Kundenwünsche erfüllen und Absätze steigern

TEXT: LEKKERLAND SE, BILDMATERIAL: CREDIT: LEKKERLAND / MARC AUTENRIETH

Wer kauft in Ihrem Shop ein? Welche Produkte suchen Ihre Kunden bei Ihnen? Wohin schauen Kunden als erstes, wenn sie vor einem Regal stehen? Für ein erfolgreiches Shop-Geschäft gilt es, die Erwartungen und Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen – sobald sie den Shop betreten. Die passende Unterstützung dabei bietet die Shop-Optimierung von Lekkerland.

„Endverbraucher möchten sich mit einem Blick im Kühlschrank oder Regal orientieren können", erklärt Daniel Krapohl, Head of Layouting und bei Lekkerland im Category Management für Shop-Optimierung verantwortlich. „Für Getränke bedeutet das beispielsweise, dass direkt eine vertikale Blockbildung erkennbar ist: Dort finde ich Wasser, dort Säfte, dort Bier. Kunden orientieren sich dabei an sogenannten Ankerartikeln,

also bekannten Produkten wie Marken-Cola für Erfrischungsgetränke, Topseller beim Bier oder Topmarken unter den Energydrinks."

GRÜNDLICHE ANALYSE BILDET DIE BASIS

Die Basis der Shop-Optimierung ist immer eine gründliche Analyse der Ist-Situation. Welche Artikel laufen gut, welche nicht? Welche Bestseller oder aktuellen Trend-Produkte fehlen möglicherweise noch im Sortiment? Auch der jeweilige Standort und das Umfeld sowie lokale Besonderheiten werden berücksichtigt. „Gemeinsam mit den Shop-Betreibern forcieren wir Dinge, die gut funktionieren oder justieren nach, um Schwächen abzustellen. Ziel ist immer der langfristige Erfolg des Shops", so Daniel Krapohl.

Bei der Sortimentsfindung und Produktauswahl setzt Lekkerland auf eine umfassende Datenbasis aus internen Daten, auf externe Marktforschungsdaten sowie Verbraucherstudien.

Auf dieser Basis erstellt das Layouting bei Lekkerland stationsindividuelle und abverkaufsgerechte Planogramme, bei denen die Sortimente ideal auf die vorhandenen Flächen verteilt werden.

GEMEINSAME FESTLEGUNG DES ZIELZUSTANDES UND UMBAUPHASE

Die Planogramm-Vorschläge bespricht der Lekkerland Außendienst vor Ort mit den Tankstellenpartnern. Sind die Planogramme „verabschiedet", können konkrete Umstellungsmaßnahmen der Sortimente in die Wege geleitet werden – beispielsweise der Abverkauf von Altware und die Bestellung neuer Artikel.

In der Folge wird der Shop entsprechend umgebaut. Dazu kommen Merchandiser von Lekkerland und Agenturkräfte vor Ort. Der Umbau kann bei laufendem Shop-Betrieb aber außerhalb der Stoßzeiten stattfinden. Idealerweise lässt er sich mit weiteren Umbauten im Shop kombinieren.

LAUFENDE ERFOLGSKONTROLLE UND MESSBARE ERFOLGE

Nach Umsetzung des idealen Start-Planogramms beginnt die zweite Phase der Shop-Optimierung. Mehrmals im Jahr besuchen von Lekkerland beauftrage Dienstleister den Shop im Zuge eines Quality Checks und erfassen, wie das definierte Produktangebot und die vorgesehene Platzierung im laufenden Betrieb umgesetzt werden. Die Ergebnisse werden analysiert und mit den Shop-Betreibern besprochen.

Die Erfolge sprechen für sich: „Tankstellenshops, die an der Shop-Optimierung teilnehmen, entwickeln sich bei guter Umsetzung der Vorgaben im Umsatz besser als vergleichbare Referenzstandorte", erläutert Daniel Krapohl. Wichtigster Aspekt bei diesem Vergleich: Die erfolgreicheren Stationen nehmen die Empfehlungen ernst und setzen sie konsequent um. „Das bestätigt nochmal ganz klar, dass die zur Verfügung gestellten Sortimente und Planogramme für Mehrumsatz sorgen. Genau darum geht es."

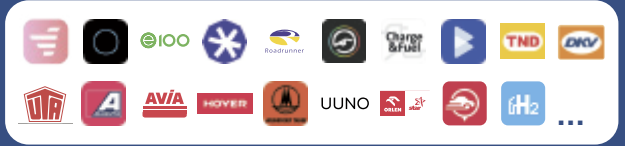
ANZEIGEN

MOBILE PAYMENT MIT WEAT

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

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

… oder klassisches Mobile Payment mit 19 Apps am WEAT-MPH



WEAT
DER SPEZIALIST IM BARGELDLOSEN ZAHLUNGSVERKEHR

NEU:
ZAHLEN PER
QR-CODE

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

Der informierte Tankwart

TEXT: REDAKTION | BILD: ADOBESTOCK458081098@ROMANR

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.

L wie Licht

Sehen und gesehen werden: Lichtfahrer sind im Straßenverkehr deutlich sichtbarer – bei Tag wie bei Nacht. Ein kurzer Hinweis an der Kasse kann Leben retten. Jetzt ist der richtige Moment, Ihre Kunden auf eine funktionierende Fahrzeugbeleuchtung hinzuweisen: Sind Abblend-, Brems- und Blinkerlichter in Ordnung?

Die Anzahl der Autos, an denen noch selbst Hand angelegt werden kann, sinkt von Jahr zu Jahr – doch bei einigen Modellen ist es weiterhin möglich. Aber auch Autofahrer, die für einen Austausch in ihre Werkstatt des Vertrauens müssen, freuen sich über einen freundlichen Hinweis.

Prüfen Sie Ihr Sortiment!
Sind Ersatzlampen, Sicherungen und Pflegeprodukte vorrätig? Bieten Sie Ihren Service aktiv an – ein kurzer Lichtcheck oder der schnelle Austausch einer Lampe wird sehr geschätzt. Bleiben Sie mit Ihrem Service positiv in Erinnerung.

Eine gute und freundliche Kommunikation schafft Nähe und Vertrauen –
und stärkt nachhaltig die Kundenbindung.

Fitnessoptimierung in der Rhön

TEXT | BILD: BERND SCHEIPERPETER EFT

„Meine wichtigsten Freizeitaktivitäten sind lange Spaziergänge mit unserem Hund und der Sport, und hier vor allem Fitnesstätigkeiten", sagt Rätselgewinnerin Stefanie Schüßler während der Übergabe in der wunderschönen Tankstelle Hartmann in Oberleichtersbach, einer 2000-Seelen-Gemeinde im Landkreis Bad Kissingen mitten in der Rhön. Da passt die gewonnene Smart-Watch jetzt natürlich wie die Faust aufs Auge.

Ansonsten ist sie mit Leib und Seele Tankstellenbetreiberin, was man vor allem auch an der liebevoll gestalteten Fläche mit regionalen Produkten von heimischen Erzeugern erkennen kann.

Vor 20 Jahren haben die Schüßlers die Tankstelle gepachtet und vierundzwanzig Monate später dann gekauft, nachdem Ehemann Karl-Heinz 1994 als Mitarbeiter im Tankstellenshop gestartet war. Permanent wurde die Tankstelle optimiert und erweitert und heute ist man mit zwei Portalanlagen und zwei Waschboxen (2022 und 2024 wurden die Schüßlers mit dem Carwash-Profi in der Kategorie Portalwaschanlage ausgezeichnet) und ganz aktuell mit der „Schüßlers Schwärmerei" – 4 moderne SB-Waschboxen, 4 Handsaugerstationen und 4 Elektroschnellladesäulen – am Puls der Zeit und optimal aufgestellt. Zudem ist Karl-Heinz Schüßler engagiertes Verbandsmitglied und seit 2011 im Vorstand des BTG, seit 2017 sein stellvertretender Vorsitzende.

§

Änderung des Elektro- und Elektronikgerätegesetzes (ElektroG)

Rücknahmepflichten für E-Zigaretten ab 01.01.2026

TEXT: ANNE GROTE (BFT)

Der Bundesrat hat am 21. November 2025 der vom Bundestag beschlossenen Änderung des Elektro- und Elektronikgerätegesetzes (ElektroG) zugestimmt. Das Gesetz tritt zum 1. Januar 2026 in Kraft.

Der Bundesrat hat am 21. November 2025 der vom Bundestag beschlossenen Änderung des Elektro- und Elektronikgerätegesetzes (ElektroG) zugestimmt. Das Gesetz tritt zum 1. Januar 2026 in Kraft.

Mit der Novelle verfolgt der Gesetzgeber das Ziel, die Rückgabe und Entsorgung von Elektroaltgeräten zu verbessern und europäische Vorgaben umzusetzen. Hintergrund ist, dass Deutschland die europäische Mindest-Sammelquote für Elektroschrott bislang deutlich verfehlt hat. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf Einweg-E-Zigaretten, die aufgrund ihrer integrierten Batterien häufig falsch im Restmüll entsorgt werden und ein erhöhtes Brandrisiko darstellen.

WAS IST NEU?

Mit der Gesetzesänderung werden vor allem die Hersteller stärker in die Verantwortung genommen, unter anderem durch

+ erweiterte Recycling- und Rücknahmepflichten,
+ Vorgaben zur Nutzung von Sekundärrohstoffen und zur Langlebigkeit von Elektrogeräten,
+ sowie die Vereinheitlichung von Sammel- und Rücknahmesystemen durch ein einheitliches Logo, um Rückgabemöglichkeiten für Verbraucherinnen und Verbraucher besser sichtbar zu machen.

Eine vom Umweltausschuss des Bundesrates empfohlene Anrufung des Vermittlungsaus-schusses mit dem Ziel eines Verbots von Einweg-E-Zigaretten fand im Plenum keine Mehrheit. Ein Verkaufsverbot ist daher nicht Bestandteil der beschlossenen Novelle.

BEDEUTUNG FÜR TANKSTELLEN

Für Tankstellen und andere Verkaufsstellen ist insbesondere relevant, dass E-Zigaretten – einschließlich Einweg-E-Zigaretten – künftig ausdrücklich als Elektrogeräte gelten. Geschäfte, die Einweg-E-Zigaretten vertreiben, sind verpflichtet, gebrauchte Geräte zurückzunehmen und eine entsprechende Sammelmöglichkeit im Betrieb bereitzustellen.

Die Rücknahmepflicht gilt ab dem 1. Januar 2026.

Ziel ist es, die Rückgabe für Verbraucher zu erleichtern und die Fehlentsorgung von E-Zigaretten im Hausmüll zu reduzieren.

Ergänzend wird geregelt, dass an kommunalen Sammelstellen die Sortierung von Elektroschrott und Batterien künftig durch geschultes Personal erfolgt und nicht mehr durch die Verbraucher selbst, um Brandrisiken weiter zu minimieren.

ERGEBNISSE DER BFT-MITGLIEDERUMFRAGE ZUR RÜCKNAHMEPFLICHT (DEZEMBER 2025)

Die Rücknahmepflicht betrifft einen Großteil unserer Tankstellenbetriebe unmittelbar: In der bft-Mitgliederumfrage geben rund 96 % der teilnehmenden Betriebe an, Einweg-E-Zigaretten zu vertreiben. Zugleich zeigt sich eine grundsätzlich hohe Akzeptanz des Regelungsziels. Rund 70 % der Befragten halten die neue Rücknahmepflicht für nachvollziehbar oder sinnvoll. In der praktischen Umsetzung bestehen jedoch weiterhin erhebliche Unsicherheiten. Zum Zeitpunkt der Umfrage hatten rund 80 % der Betriebe noch keine konkreten Vorbereitungsmaßnahmen für die ab dem 1. Januar 2026 geltenden Pflichten getroffen.

EINORDNUNG AUS SICHT DES BFT

Aus Sicht des bft ist das Ziel der Novelle, die Rückgabe und Entsorgung von Elektroschrott zu verbessern und Brandrisiken durch falsch entsorgte batteriebetriebene Geräte zu reduzieren, grundsätzlich nachvollziehbar. Insbesondere bei Einweg-E-Zigaretten besteht ein realer Handlungsbedarf, da diese bislang häufig im Rest- oder Hausmüll entsorgt werden, wodurch wertvolle Ressourcen der Kreislaufwirtschaft entzogen werden.

Gleichzeitig wirft die Neuregelung für Tankstellen und andere mittelständisch geprägte Verkaufsstellen eine Reihe praktischer Fragen auf. Die Rücknahmepflicht bedeutet zusätzliche organisatorische, räumliche und sicherheitsrelevante Anforderungen, die im Betriebsalltag um-gesetzt werden müssen. Anders als große Handelsketten verfügen viele Tankstellenbetriebe weder über umfangreiche Lagerflächen noch über spezialisierte Strukturen für die Sammlung und sichere Zwischenlagerung von Elektroaltgeräten mit integrierten Batterien.

Aus bft-Sicht wird es daher entscheidend darauf ankommen, dass die Umsetzung der neuen Pflichten praxisnah, verhältnismäßig und rechtssicher erfolgt und kleine und mittlere Betriebe nicht unverhältnismäßig belastet werden. Klärungsbedarf besteht insbesondere bei Fragen der konkreten Ausgestaltung der Sammelstellen, der Entsorgungswege sowie der Haftungs- und Sicherheitsanforderungen.

Der bft wird die weitere Umsetzung der Novelle aufmerksam begleiten und die Perspektive freier Tankstellen in die politischen und fachlichen Diskussionen einbringen.

WAS SIE NUN TUN SOLLTEN:

1. Setzen Sie sich mit Ihrem Händler in Verbindung und fragen dort nach Sammelbehältern und der Rücknahme.

2. Stellen Sie in Ihren Verkaufsräumen einen Sammelbehälter zur Verfügung.

3. Informieren Sie Ihr Personal, dass ab Januar Einweg-E-Zigaretten als Elektrogeräte gelten und zurückgenommen werden müssen.

Onlineshop

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

Top-Shopartikel Januar und Februar

Vinyl-Handschuhe

RUBRIK:	VERBRAUCHSMATERIALIEN
Details:	Maße: S - XL | Material: Vinyl puderfrei | VE: 1.000 Stück
Art.-Nr.:	04-1260
Preis:	€ 59,90

Ölbindemittel Oil-Ex 1000

RUBRIK:	TANKFLÄCHE & FORECOURT | SB-SERVICE
Details:	18 L Bindemittel je VE für 24 L Öl| VE: 1 Stück
Art.-Nr.:	519036
Preis:	€ 18,99

Alle Artikel auf www.eft-service.de/shop

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 Tankstellen-ausführung

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

Ankündigung für März und April

Brötchentüten BFT

RUBRIK: SHOP & BISTRO | VERBRAUCHSMATERIALIEN
Details: VE: 1000 | Maße: 12x5x24 | 14x8x32 | 15x9x41 | 20x8x45
Art.-Nr.: 10675 | 10676 | 10677 | 10678
Preis: ab € 18,79
Aktion: 5% Rabatt

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

Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht.

Lösen Sie das Bilderrätsel und gewinnen Sie unseren attraktiven Preis.

Diese möchten sich mit einem Blick in den Kühlschrank oder ins Regal orientieren können, weiß D. Krapohl von der Lekkerland SE.

_ _ D _ _ _ B _ _ _ _ _ _ _ _

10 8

Der einzige Gegenstand, der nach dem Umbau durch die s-iQ Objekt GmbH in der ARAL-Station in Eltville am Rhein verbleiben durfte.

_ _ _ _ _ _ H _

7

Der Autopflegespezialist SONAX unterstützt seine Tankstellenpartner, um dies anzukurbeln.

W _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ T

1 5

Hier bietet die EFT alle zwei Monate eine neue Aktion an.

O _ _ _ _ _ S _ _ _

3 2

Einsendelösungswort

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

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

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

Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen mit vollständiger postalischer Adresse und Telefonnummer. Einsendeschluss ist der 12.03.2026

Um in diesem Fall bestens Versichert zu sein, hält die GÖTTE-GRUPPE ein umfassendes Portfolio bereit.

_ _ H _ _ _ _ F _ _ _

4 11

Die Tankstelle aus der Titelstory steht in dieser Stadt.

_ _ V _ _ _ _ _ _ _

6 9

Unser aktueller Gewinn

TEXT | BILD: JBL, HARMAN DEUTSCHLAND GMBH

JBL PARTYBOX ENCORE 2

Gleicher starker Sound, verbessertes kompaktes Design. Die JBL PartyBox Encore 2 verfügt über Bluetooth 5.4 mit LE-Audio für eine ausgezeichnete Streaming-Qualität und ist mit ihrem neu gestalteten ergonomischen Griff noch portabler als ihr Vorgänger. Mit einer dynamischen Lichtshow bringt der Lautsprecher jede Party zum Strahlen und verwandelt sie mit dem kabellosen Mikrofon in ein interaktives Karaoke-Erlebnis. Dank der Akkulaufzeit von bis zu 15 Stunden hält die PartyBox Encore 2 die Party die ganze Nacht am Laufen. Mit der Schnellladefunktion können in nur 10 Minuten 80 Minuten weitere Wiedergabezeit gewonnen 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:

BELEUCHTUNG

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

FR., 06. – SA., 07.03.2026
Hausmesse Lekkerland
in Bremen

SA., 06. – SO., 08.03.2026
Peter Cames GmbH - Hausmesse in Neuss (Anmeldung erforderlich)

FR., 20. – SA., 21.03.2026
Hausmesse Lekkerland
in Wallau

DI., 19. – DO., 21.05.2026
UNITI expo
In Stuttgart

MO., 22. – DI., 23.06.2026
BFT-Zukunftstagung
in Hannover

DI., 08. – FR., 11.09.2026
Automechanika Frankfurt

IMPRESSUM **JAHRGANG 14**

HERAUSGEBER UND VERLAG
EINKAUFSGESELLSCHAFT
FREIER TANKSTELLEN MBH
IPPENDORFER ALLEE 1D
53127 BONN

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

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

CHEFREDAKTION
BERND 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 2026

ERSCHEINUNGSWEISE
6 X JÄHRLICH

AUFLAGE
DRUCKAUFLAGE 6 000 EXEMPLARE

PAPIER
TAURO OFFSET
FSC-ZERTIFIZIERT

Für unverlangt eingereichte Manuskripte, Texte oder Fotos übernimmt die Redaktion keinerlei Haftung. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Vervielfältigungen und Nutzung von Inhalten, auch auszugsweise, sind nur nach ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

PWM®
Was seit Jahren überzeugt,
kann jetzt noch mehr.
PWM
Diesel 1.32 9
Super Plus 1.75 9
Super 1.46 9
Super E10 1.27 9
Auto Gas 0.53 9
Ad Blue 0.49 9
DC Euro/kWh 0.58 9
Free Charger 03
PWM®
KLIMA DIESEL 1.43
DC 0.59 kWh
AC 0.57 kWh
SUPER 1.78 9
WC
VISA
BEI UNS, EINFACH SCHNELL LADEN
www.pwm.com

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