

TANK STOP

Das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 01 | 2013

ERST-
AUSGABE

- ▶ **Titelthema**
Moderne Beleuchtungstechnik
aus einer Hand
- ▶ **Tankwort**
Kuttenkeuler GmbH in der Pole-Position
- ▶ **Terminal**
SEPA – In einem Jahr
ist definitiv Schluss



PLUDRA - PWM, eine gute Wahl

Den Unterschied erkennen.



35 Jahre Erfahrung und Know-how stecken in den elektronischen Preisanzeigen von PWM. Dank eigener Entwicklung und ständiger Optimierung, ist PWM der einzige Spezialanbieter weltweit und Marktführer von elektronischen Preisanzeigen für Tankstellen.

PLUDRA - An mehr als zehn Standorten setzen wir erfolgreich PWM ein.
PLUDRA GmbH & Co. KG - 48485 Neuenkirchen - Preisturm MAGNUM SEGMENT

Qualität verbindet.

Gratulation!

Soeben halten Sie mit TANKSTOP das brandneue und druckfrische Fachmagazin für die Tankstellenbranche und den Mittelstand in den Händen.

Mit TANKSTOP informieren wir Sie ab sofort alle zwei Monate über das Neueste aus der Branche. Hier lesen Sie Hintergrundberichte zu aktuellen Themen aus der Wirtschaft und zu Industriekunden. Wir berichten über wichtige Branchenereignisse, zu brandheißen Themen lassen wir in Interviews Experten zu Wort kommen, im Terminplan finden Sie interessante Veranstaltungen und im Klartext nehmen wir kein Blatt vor den Mund.

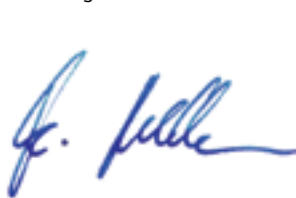
TANKSTOP ist das neue Fachmagazin für Tankstellenunternehmer und -pächter, für Partner der eft, für Mitglieder des BFT, Vertreter der Wirtschaft und natürlich alle Interessierten. Das Magazin bietet Ihnen in jeder Ausgabe einen Mehrwert für Ihr tägliches Tun. Neben viel Raum für redaktionellen Inhalt ist TANKSTOP auch das ideale Medium für Ihre Anzeigenschaltung oder einen PR-Text aus Ihrem Haus. Die Mediadaten mit allen nötigen Zahlen, Daten und Fakten liegen zum Download auf unserer Homepage bereit.

Natürlich haben wir Ihren vollen Terminplan und hektischen Tagesablauf im Blick. In unseren Artikeln legen wir deshalb stets einen Gang zu und kommen schnell auf den Punkt. Einen Zwischenstopp können Sie je Ausgabe von TANKSTOP in der Rätsecke einlegen. Auftanken muss schließlich auch sein.

Gespannt sind wir natürlich auf Ihre Reaktion. Teilen Sie uns mit, was Ihnen an TANKSTOP besonders gefällt oder über welches Thema Sie immer schon mal mehr wissen wollten. Unsere Redaktion freut sich auf Ihre Rückmeldung.

Jetzt wünschen wir Ihnen ein hohes Lesevergnügen und viel Spaß beim Blättern in der ersten Ausgabe von TANKSTOP – dem eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand.

Ihr Team von der
Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen



Frank Feldmann



Bernd Scheiperpeter





TITELTHEMA

6 - 11



INDUSTRIEPARTNER

12 - 15



TANKWORT

18 - 19



TERMINAL

22 - 23



GEMISCH

20 - 21



WIRTSCHAFT

25

Themenübersicht

TITELTHEMA

Moderne Beleuchtungstechnik aus einer Hand 6 - 11
Ganzheitliche LED-Konzepte mit Nachhaltigkeit

INDUSTRIEPARTNER

Auf eine Tasse Kaffee 12 - 15
Neues Genusskonzept für Tankstellenshops

SHOPNEWS

Bei Mars Ice Cream ist 2013 mehr drin 16
Die erfolgreichen Eisriegel werden größer

TANKWORT

Kuttenkeuler GmbH in der Pole-Position 18 - 19
bft-Tankstelle in Goch ist Tankstelle des Jahres

GEMISCH

Helden der Tankstelle 20 - 21
Neue Plakatserie für freie Tankstellen

TERMINAL

In einem Jahr ist defektiv Schluss 22 - 23
Wie SEPA den Zahlungsverkehr ändert

WIRTSCHAFT

Wenn die Kasse klingelt 24
Mit kaufmännischem Wissen und guter Beratung zum erfolgreichen Tankstellenbetreiber

Damit Strom günstig ins eigene Netz geht 25
Durch sinnvollen Stromeinkauf einige Tausend Euro sparen

Innovatives Marketinginstrument 26 - 27
zur Neukundengewinnung

KURZ VOR SCHLUSS

Kreuzworträtsel 28 - 29

INSIDE

eft stock auf 30
Zwei neue Kollegen verstärken das Bonner Team

Impressum

TANKSTOP – Das Magazin der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen mbH

Herausgeber und Verlag
eft Einkaufsgesellschaft
Freier Tankstellen mbH
Ippendorfer Allee 1d
53127 Bonn
Tel. 0228-910290
Fax 0228-9102929
tankstop-magazin@bft.de
www.eft-service.de

Chefredaktion
Bernd Scheiperpeter
redaktion-tankstop@bft.de

Redaktion
Birgit Limbach
redaktion-tankstop@bft.de

Anzeigenleitung
Bernd Scheiperpeter
Tel. 0228-91029-21
anzeigen-tankstop@bft.de

Anzeigenpreisliste
Preisliste I / Mediadaten vom
Januar 2013

Anzeigenschluss
14 Tage vor Erscheinen.

Erscheinungsweise
6 x jährlich

Layout und Satz
Kopfstrom GmbH, Bonn
www.kopfstrom.de

Druck
Druckerei Engelhardt GmbH,
Neunkirchen-Seelscheid
www.druckerei-engelhardt.de

Papier
OnBusiness Digital
FSC zertifiziert

Bildnachweis:

Cover: Hella Industries, Seite 3: Birgit Limbach, Seite 4: Hella Industries, Drago Mocambo, Kuttenkeuler GmbH, UNITI e.V., Seite 6-11: Hella Industries, Seite 12-15: Drago Mocambo, Seite 16: Mars Chocolate GmbH, Seite 18-19: Kuttenkeuler GmbH, Seite 20-21: Jan Michael Hosan, Seite 22-23 UNITI e.V., Seite 24: Contax, Seite 25: yui - Shutterstock, enPORTAL, Seite 26-27: Waschpakete, Seite 29: Drago Mocambo, Andrey Armyagov - Shutterstock, Seite 30: Birgit Limbach, Victoria Kalinina - Shutterstock



MODERNE BELEUCHTUNGSTECHNIK



AUS EINER HAND

Ganzheitliche LED-Konzepte mit Nachhaltigkeit

So mancher Tankstellenbesitzer kennt das Problem: Für die zahlreichen Beleuchtungsanforderungen an Tankstellen werden viele unterschiedliche Lichtsysteme benötigt. Das kann nicht nur im Wartungsfall stressig werden. Wer seine Tankstelle mit gutem Licht ausstatten oder sie auf selbiges umrüsten will, der steht mit reichlich Herstellern und Händlern in Kontakt. Die Suche nach dem besten System für die eigenen Bedürfnisse erfordert dabei viel Zeit und Geduld.

Im Dialog mit Tankstellenbetreibern hat der Lichtexperte HELLA die Herausforderungen zeitgemäßer Tankstellenbeleuchtung analysiert und auf Basis der umfassenden LED-Kompetenz einen ganzheitlichen Systemansatz entwickelt. Das modulare Beleuchtungskonzept des

nordrheinwestfälischen Spezialisten überzeugt dabei nicht nur in puncto Energie- und Kosteneffizienz, sondern eben auch mit einem umfassenden Alles-aus-einer-Hand-Service. Das Erlebnis für Kunden könnte dann ungefähr so ausfallen.

Voller Durchblick im Park- und Zufahrtsbereich

Den Blinker gesetzt, die Ausfahrt genommen, schon befinden wir uns auf dem Gelände der modernen bft-Tankstelle. Bereits von Weitem war sie uns durch die helle Beleuchtung aufgefallen. Den Weg säumen sparsame LED-Straßenleuchten der Eco StreetLine, die mit einer Farbtemperatur von 5.000 bis 6.000 Kelvin dem Tageslicht besonders ähneln. Dies wiederum, so fanden Forscher der Universität Darmstadt 2010 heraus, erhöht das persönliche Sicherheitsempfinden. Gerade an Tankstellen, an denen ein ständiges Kommen und Gehen herrscht, ist das ein wichtiger Faktor. Denn Kunden, die sich wohl und sicher fühlen, kommen gerne wieder. Aber nicht nur im Bereich Kundenfreundlichkeit lohnt sich die Installation der innovativen LED-Leuchten. Mit dem HELLA System können Energieeinsparungen von bis zu 70 Prozent im Vergleich zu konventionellen Leuchten erzielt werden. Aufgrund der beachtlichen Lebensdauer von über 50.000 Stunden, sinken auf lange Sicht auch die Wartungskosten deutlich. Sollte ein Modul vorher ausfallen, greift die fünfjährige Gewährleistung von HELLA. Dank des einfach zu handhabenden Modulwechsels ist ein Upgrade auf den stets aktuellen Stand der Technik schnell und unkompliziert möglich.

Tanken in bestem Licht

Was andernorts oft schmutzig und düster wirkt, erscheint hier im besten Licht. Und zwar wortwörtlich. Denn auch im Tankbereich kommt die moderne LED-Technik zum Einsatz. Die Eco IndustryLine erzeugt mit verschiedenen Optiken eine homogene Ausleuchtung und verwandelt auch große Tankbereiche in gleichmäßig beleuchtete Flächen. Dafür sorgt die rotationssymmetrische Lichtverteilung der speziell von HELLA entwickelten I-Optik. Die Viermodulleuchte ist für die Deckmontage an Deckenhöhen von bis zu sechs Metern geeignet.

Die Homogenität ist ein besonders wichtiger Punkt in der Beleuchtungsplanung einer Tankstellenfläche. „Eine homogen ausgeleuchtete Fläche wird heller wahrgenommen als die gleiche Fläche mit weniger gleichmäßig verteiltem Licht, jedoch gleicher Lichtmenge“, erklärt Raimondo Baiamonte vom Lippstädter Lichtexperten HELLA. Vorteilhaft sei außerdem, dass durch optimal beleuchtete Betriebsflächen das Personal in der Lage sei, die Ereignisse auf den Betriebs-



Eine Farbtemperatur von 5.000 bis 6.000 Kelvin kommt dem Tageslicht besonders nahe. 2010 fanden Forscher der Universität Darmstadt heraus, dass dadurch eine Steigerung des persönlichen Sicherheitsempfinden herbeigeführt wird.





flächen deutlicher zu erkennen. Auch Videoüberwachungssysteme liefern unter dem Einfluss der neuen Lichtverhältnisse bessere, präzisere und eindeutige Bilder. Für Sicherheit ist damit sowohl auf Seiten des Kunden als auch für den Tankwart gesorgt.

Die einfache Handhabung bei Montage und Wartung ist ein weiterer Pluspunkt und wird durch den modularen Aufbau der Funktionsleuchten gewährleistet. Entscheidend ist dabei die Entkopplung des Lichtmoduls von dem in unterschiedlichen Ausführungen erhältlichen Gehäuse als Ein-, Zwei- oder Viermodulleuchte. Dank der integrierten Vorschalt elektronik lässt sich das Modul via Plug & Play-System jederzeit problemlos auch vom Tankstellenpersonal austauschen.

Ganz nach Bedarf Beleuchtung des Servicebereichs und der Waschanlage

Der Servicebereich für Staubsauger, Luft und Wasser liegt bei vielen Tankstellen etwas abseits. Demensprechend bringt eine verbesserte Beleuchtung auch hier nur Vorteile in Bezug auf die Kundenzufriedenheit. Die Einzelmodulfunktionsleuchte, quasi

die kleine Schwester des Vierermoduls, das wir bereits unter dem Dach des Tankbereichs gesehen haben, bietet hier mit einem homogenen Lichtstrom von 1.250 Lumen eine optimale Ausleuchtung. Die Lichtstärke der Leuchte kann überdies um 50 Prozent gesenkt werden. Im Zusammenspiel mit einem externen Bewegungsmelder bieten sich so neben den Ersparnissen durch die energieeffiziente LED-Technologie weitere Einsparpotenziale.

Auch düstere Waschanlagen gehören der Vergangenheit an. Die Doppelmodul-Funktionsleuchte aus der Eco IndustryLine Reihe bringt helles, homogenes Licht auch in diesen Geschäftsbereich. Diese Leuchte hält auch den schwierigen Bedingungen im Waschbereich – Spritzwasser, hohe Luftfeuchtigkeit und Temperaturen – stand und zeichnet sich besonders durch Leistungsstärke, Langlebigkeit und Kosteneffizienz aus. Ebenso wie das Einzelmodul kann auch diese Leuchte hervorragend an einen externen Bewegungsmelder gekoppelt werden.

Leistungsstark im Innenraum

Wo vielerorts kalte Neonröhren von der Decke hängen, treffen wir in unserer Mustertankstelle auf stilvolle Deckenbeleuchtung. Das LED-Downlight, sozusagen das Allround-Talent der Innenbeleuchtung, bietet eine besonders homogene und weite Grundausleuch-



tung dank einer Kombination aus spezieller Optiklichtscheibe und Reflektortechnik. Ergänzend setzen die leistungsstarken LED-Spots, die HELLA speziell auf die unterschiedlichen Anforderungen im Shopbereich ausgelegt hat, Akzente und gewährleisten eine langfristige sowie hochwertige Beleuchtung. Eine optionale Ambientfunktion bietet besonders eindrucksvolle Effekte in verschiedenen Farben.

Darüber hinaus bietet HELLA auch für die Beleuchtung von Büros effiziente Lösungen mit hochwertiger LED-Technik. Die dem Tageslicht ähnliche Lichtfarbe und die homogene Ausleuchtung erlauben ein ermüdungsfreieres Sehen und damit entspannteres Arbeiten im Büro. Die modularen LED-Deckenleuchten sind für verschiedenste Anwendungen und Deckenarten geeignet und ergeben zusammen ein flexibles Systemkonzept, das fast alle Beleuchtungsanforderungen im Büro abdeckt. Die hochwertigen LEDs sind eine praktische Alternative zu Glüh- oder Halogenlampen und dienen nicht mehr nur als reine Lichtquelle, sondern auch als Design-Element. Außerdem verbrauchen sie weniger Energie, sind lichtstärker und zeichnen sich durch eine hohe Lebensdauer von bis zu 60.000 Betriebsstunden aus. Im Alltagseinsatz bedeutet das, dass die LEDs durchschnittlich 25 Jahre lang wartungsfrei funktionieren. Als weitere Vorteile sind auch die Tatsachen zu nennen, dass die Leuchten durch ein ausgeklügeltes Thermomanagement nicht heiß werden und keine leicht zerbrechlichen Teile enthalten.

FAZIT: Tankstellen ohne LED sind möglich, aber nicht mehr zeitgemäß

Viel zu lange war die Beleuchtung von Tankstellen ein eher stiefmütterlich behandeltes leidiges Thema, das unter minimalem Aufwand von Ressourcen umgesetzt, abgehakt und schnell wieder vergessen wurde. „Das ist wenig verwunderlich, wenn man bedenkt, mit welchem Aufwand die Recherche, Installation und Wartung klassischer Leuchten verbunden ist“, erklärt Raimondo Baiamonte. Das ganzheitliche Beleuchtungskonzept des Lichtexperten HELLA gewährleistet maximale Flexibilität für Tankstellenbetreiber. Durch die Möglichkeit, die Lichtmodule der Eco StreetLine und Eco IndustryLine auf 50 Prozent der Leistungsaufnahme zu reduzieren, können Tankstellen weitere Einsparpotenziale erzielen. „Darüber hinaus leistet Licht einen wesentlichen Beitrag zum Gesamteindruck“, fährt Baiamonte fort. Damit der stimmt, setzen bereits zahlreiche bft-Tankstellen auf die langjährige LED-Kompetenz von HELLA gepaart mit zuverlässigen Gewährleistungsansprüchen. Und auch wir werfen beim Verlassen der Anlage gern noch einen Blick in den Rückspiegel.

■ Hella Industries



Auf eine

Neues Genusskonzept für Tankstellenshops

Tankstellen sind längst mehr als reine Kraftstoffanbieter. Der pfiffige Tankstellenkunde nutzt in großem Maß vor allem das Shop-Angebot, je vielfältiger und frischer die Auswahl, desto besser. Dazu gehört auch Zeit für eine gute Tasse Kaffee. Im Idealfall wird diese aus frisch gemahlene Bohnen direkt vor den Augen des Kunden zubereitet. Ein Angebot, das mit den alther-

gebrachten und vielfach üblichen Kaffeefullautomaten weder im Handling, in der Geschmacksqualität noch im Preis zu leisten ist. Eine günstige und qualitativ hochwertige Alternative stellt die Siebträgerkaffeemaschine dar. Kaffeehäuser, Coffeeshops & Co. haben längst den Trend und Kundenwunsch erkannt und auf die noch dazu stylischen Siebträger umgestellt. Fast unbefleckt davon ist bisher der Tankstellenmarkt. Vorurteile in Bezug auf Aufwand und Kosten oder schlichte Unkenntnis haben bislang so manchen Betreiber von der Anschaffung eines Siebträgerhalbautomaten abgehalten.



Tasse Kaffee

Pionier im Tankstellen-Kaffeegeschäft

Die erste Bohne ins Rollen brachte Mario Kürten, Geschäftsführer und Tankstellenbetreiber der EKTRA GmbH in Köln. Als Kaffeegenießer und Geschäftsmann wollte er seinen Kunden etwas schmackhaftes Neues bieten, einen Mehrwert bei jedem Kontakt schaffen. Aus der Idee Fakten geschaffen haben dann die eft, die Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen, die

in Kooperation mit der Privatrösterei Drago Mocambo GmbH ein heißes Kaffeekonzept auf den Weg gebracht hat. Drei verschiedene Größen an Siebträgerhalbautomaten beinhaltet das Angebot, die passende Kaffeemühle, schickes Kaffeegeschirr, vier verschiedene Kaffeemischungen, natürlich geröstet im Unternehmen der Familie Drago bis hin zu individuell gelabelten Coffee-to-go-Blechern, Schürzen und den notwendigen Werbemitteln. Alles aus einer Hand.

Auf Nachfrage weiß Kürten zum neuen Kaffeeconcept in seinen Tankstellen nur Gutes zu berichten. „Seit wir die Mocambo-Kaffeebohnen in Siebträgermaschinen anbieten, verzeichnen wir im Kaffee- und Backshop ein Umsatzplus von gut 30 Prozent. Der Kunde honoriert das tolle Angebot.“ Das volle Aroma ist dabei nur ein schlagendes Argument, das den Unternehmer Mario Kürten überzeugt hat. Vielmehr aber sind es die nackten Zahlen: Aus einem Kilo Mocambo-Kaffeebohnen fließen mindestens 130 Tassen Kaffee. Der Wareneinsatz im Siebträger ist mit rund sieben Gramm pro Tasse im Vergleich zum Kaffeevollautomat mit gut zehn Gramm ebenfalls günstiger. Siebträgermaschinen müssen kaum bis gar nicht gewartet werden. Auf Grund ihrer Bauweise und der geringen Elektronik tendiert auch das Ausfallrisiko im Vergleich zum Vollautomaten gen Null. Und durch den Einsatz von hochwertigen Kaffeebohnen entfällt die Reinigung, die bei Vollautomaten durch den öligen Rückstand preiswerter Bohnen regelmäßig ansteht. Zahlen, die eine klare Sprache sprechen. „Ich möchte meinen Kunden bei jedem Tankstop einen Mehrwert anbieten. Diese Argumente und natürlich der Geschmack haben mich überzeugt.“

Kinderleichte Bedienung

Ein weiteres wichtiges Anschaffungskriterium für eine Siebträgermaschine ist die Bedienerfreundlichkeit und der Zeitfaktor im schnellen Tankstellengeschäft. Maurizio Caccamo, Vertriebsleiter bei der Drago Mocambo GmbH, kann jeden Zweifel ausräumen. „Die Handhabung der Geräte wird in einer kurzen Einführung schnell erlernt. Anfängliche Zweifel des Tankstellenpersonals machen schnell dem Spaß- und Genussfaktor Platz.“ Auch der eilige Kunde kann flott bedient werden. Je nach Kundenkontakt und -frequenz können beispielsweise beim Einsatz der zweigruppigen Maschine vier Tassen Kaffee gleichzeitig befüllt werden. Kaffeeportionen, die die herkömmlichen Kaffeevollautomaten gleichzeitig nicht leisten.



Die private Kaffeerösterei Drago Mocambo ist am 15. und 16. Mai mit einem Stand auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND 2013 präsent. Messe & Congress Centrum Halle Münsterland, Halle Süd, Standnummer SA 12. Weitere Informationen gibt es unter www.eft-service.de/messe/besucherinfos/

Gewohnte Vielfalt

Zum Repertoire des Siebträgerhalbautomaten gehört natürlich auch die große Genussvielfalt. Je nach Wahl der Kaffeemischung, Mahlgrad der Bohne oder Befüllung des Siebträgers läuft vom klassischen „Braunen“ über den „kleinen Schwarzen“ bis zum Cappuccino, Espresso oder Milchkaffee purer Geschmack in die Tasse. Diese Qualität spricht sich schnell rum, weiß Mario Kürten zu berichten. So lockt das Kaffee- und Backshop-Angebot in seinen Tankstellen inzwischen sogar Kunden einer gegenüberliegenden Fastfood-Kette an.

Mehr Informationen zum Kaffeeconcept der eft, den einzelnen Siebträgermaschinen und unterschiedlichen Kaffeesorten, zu gelabelten Tassen, Coffee-to-go-Bchern und weiteren Werbeartikeln für den Tankstellenmarkt gibt es unter www.eft-service.de. Die Drago Mocambo GmbH präsentiert das Kaffeeconcept u. a. auch auf der Branchenmesse TANKSTELLE & MITTELSTAND '13 im Mai in Münster, Halle Süd, Standnummer SA 12.

■ eft/BL





Lust auf
Kaffeegenuß? Dann
machen Sie mit beim
TANKSTOP-Preisrätsel auf
Seite 28. Als Hauptpreis verlost
die Redaktion ein Kaffee- und
Porzellanpaket, geschnürt von
der Privatrösterei Drago
Mocambo GmbH.





Bei Mars Ice Cream ist 2013 mehr drin auch für Ihren Shop

Die erfolgreichen Eisriegel werden größer

Nach dem erfolgreichen Jahr 2012 werden die Eismarken aus dem Hause Mars Chocolate auch in 2013 wieder durchstarten. Große Neuigkeiten im Eissortiment für den Impulskanal werfen ihre Schatten voraus: Die Eisriegel werden größer und haben bis zu 45 Prozent mehr Inhalt¹. Mars Ice Cream reagiert damit auf den aktuellen Trend im Eissegment, der zu größeren Portionen tendiert, und wird hierdurch Konsumentenwünschen noch besser entgegenkommen. Für Sie als Pächter bieten die neuen Riegel klare Vorteile.

Getestetes Erfolgskonzept für Umsatzplus

Ein Markttest im Vorfeld der Einführung hat gezeigt, dass die größeren Riegel sehr gut bei den Konsumenten ankommen und mindestens genauso oft gekauft werden wie die bisherige Größe². Letztere wird deshalb durch das neue Format ersetzt. Durch das optimierte Preis-Leistungs-Verhältnis steht dem Umsatzwachstum im neuen Jahr nichts mehr im Wege. Außerdem sind die Riegel durch die neue Größe in der Truhe besser sichtbar und dadurch noch schneller zu finden. Die Eisriegel passen auch weiterhin in eine geteilte Platzierung. Ein weiterer Vorteil für Sie ist, dass die neuen Riegel nur als Kleineis erhältlich sind. In den Multipacks im Lebensmitteleinzelhandel bleiben die kleinen Riegel. Sichern Sie sich ab Februar die neuen Eisriegel in den Marken SNICKERS (Lekkerland Artikelnr.: 012782), MARS (012799) und TWIX (012802). Mars unterstützt Sie bei der Einführung mit aufmerksamkeitsstarken POS-Materialien, die die Konsumenten auf die neue Größe hinweist (u. a. Plakate, Bodenaufkleber und Wobblers). Der Mars-Außendienst berät Sie gerne.

Mit neuem Stieleis-Design zur einheitlichen Markenrange

Ergänzt wird das Riegelsortiment durch die Stieleisvarianten SNICKERS (LL Artikelnr.: 012840), MARS (012833) und BOUNTY (012826), die sich auch in 2012 wieder sehr positiv entwickelt haben. Die Topseller SNICKERS und BOUNTY konnten in 2012 ein Wachstum von plus 18 Prozent bzw. plus 13 Prozent zum Vorjahr³ verzeichnen. Um das Stieleis auch in 2013 noch weiter zu fördern, erhalten die drei Varianten ein neues Verpackungsdesign, das im Einklang mit dem bereits in 2012 angepassten Design der Eisriegel ist. Die Verpackungsdesigns setzen auf klare Strukturen, großes Logo und optimalen Transfer der Schokoladen-Dachmarke auf das Eisprodukt. Das einheitliche Design zusammen mit der neuen Größe der Riegel ist aufmerksamkeitsstark und ermöglicht eine optimale Sichtbarkeit in der Eistruhe. Dabei hilft die richtige Platzierung im Markenblock. Zusammen mit den 500 ml-Bechern der Marken SNICKERS (LL Artikelnr.: 032002) und MARS (429707) bietet Mars Ice Cream ein abwechslungsreiches und umsatzstarkes Sortiment. Weitere Informationen über die Mars Eisprodukte erhalten Sie unter www.mars-icecream.de.

■ Sebastian Hunckel

¹ Quellen: Gemessen am Volumen (in ml) des Mars Ice Cream Riegels. Die bisherigen Eisriegel werden durch die neue Größe ersetzt.

² Mars Interne Studie 2012.

³ Quelle: IRI, Tankstellen, Umsatz, Mars Inc. Stieleis, YTD September 2012 vs. Vorjahr.



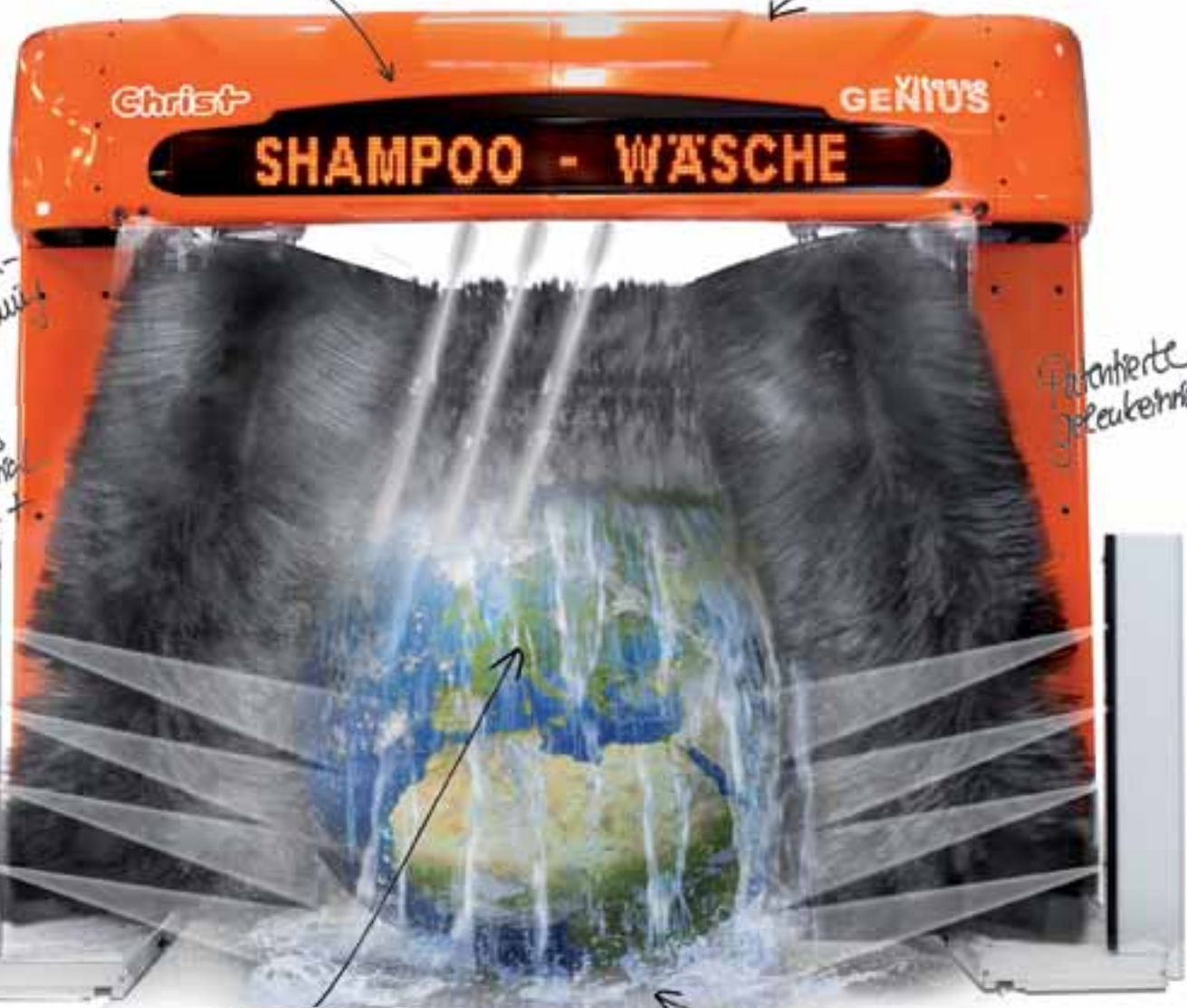
Über 50 Jahre Erfahrung im Waschanlagenbau

The Real Car Wash Factory

130 Jahre Tradition, Qualität und dabei immer einen Schritt voraus mit Innovationen

*Laufschrift-
auszüge*

*Attraktives
Design*



*Rundum-
Trocknung*

*Schneides
Washwaxene
SENSOFIL*

*Patentierte
Reinrichtung*

VDA-Zertifiziert

*Qualität
made in Germany*

Mehr Umsatz



GENIUS VITESSE, höchste Qualität für die professionelle Fahrzeugwäsche!

Besuchen Sie uns in
Münster, 15.-16. Mai 2013
Halle Nord, Stand-Nr. NB 13

Christ

WASH SYSTEMS



Kuttenkeuler GmbH in der Pole-Position bft-Tankstelle in Goch ist Tankstelle des Jahres

Die Freude war groß und verdient, als Felix Röder, Betreiber der bft-Tankstelle in Goch, den Pokal für die „Tankstelle des Jahres“ in der Kategorie large entgegen nehmen konnte. Verliehen wurde ihm die Auszeichnung auf der Galaveranstaltung des UNITI-Zukunftsforums Tankstelle im November letzten Jahres. Vor der Ehrung aber stand eine Menge Arbeit ...



Carsten Müller

„Es war angesichts des spürbaren Standortpotentials an der Zeit, etwas Besonderes zu schaffen“, berichtet der Unternehmer Carsten Müller, Geschäftsführer der Kuttenkeuler Mineralölhandels- und Tank-

stellenbetriebsgesellschaft. Seit 1977 lief die Tankstelle des Betreiberehepaares Felix und Marlies Röder in Goch unter der Aral-Flagge. 2006 kaufte die Kuttenkeuler GmbH die Station. Einen ersten Wechsel vollzog sie 2007, als sie die Tankstelle von blau auf orange, also auf die freie bft-Tankstelle umflaggte. Schon dieser „farbliche“ Wechsel trug zu einer erheblichen Umsatzsteigerung bei. Das Shop-Angebot allerdings bediente bis dato nach wie vor nur das Nötigste. 2010 folgte dann der große Umbruch.

Ganz nach dem Motto „Kuttenkeuler macht das Ding“ ließ Müller keinen Stein auf dem anderen, kaufte knapp 2.000 m² Grundstück hinzu und investierte rund 2,4 Mio. Euro an den Niederrhein. Zusammen mit

Felix Röder wurde das neue Tankstellenkonzept geplant. Ein zeitgemäßes Shop- und Gastroangebot sollte her. Kaum drei Monate dauerte es vom Abriss des alten Gebäudes bis zur Eröffnung der neuen bft-Tankstelle. „Nach meiner Erfahrung liegt im Shop die höchste Wertschöpfung. Da war es nur logisch, dass wir diesem Bereich unsere größte planerische Aufmerksamkeit gewidmet haben“, so Carsten Müller. Dazu gehört u. a. ein großzügig dimensionierter Gastrobereich mit ansprechendem Bistro. Täglich steht jetzt eine Mittagsküche mit frisch zubereiteten Salaten und weiteren Köstlichkeiten auf der Karte. Ein großes Backwarenassortiment rundet das Angebot ab. Das erweiterte Shop-Angebot hält Frischblumen ebenso vor wie kleine Geschenke als Mitnahmeartikel, einen



▲ Preisträger Felix Rongisch (2. v. r.) erhält den Preis für die Tankstelle des Jahres. Von links Moderatorin Nina Moghaddam, Hans Rongisch und Udo Weber.

gut bestückten Getränkemarkt und alles, was das Autofahrerherz noch erfreut. Auf Grund der günstigen Innenstadtlage und einer soliden Stammkundschaft wurde das neue Gastro- und Shop-Konzept schnell und erfolgreich angenommen. Freundliche Farben und eine angenehme Beleuchtung schaffen ein entsprechendes Ambiente. Ein separater Raucherbereich bedient das Klientel der Tabakfreunde.

Im Außenbereich wurden eine hochmoderne Takt-Waschanlage mit Poliertrocknung und drei SB-Waschplätzen errichtet. An neun Zapfpunkten werden konventionelle Kraftstoffe und Autogas verkauft. „Mit dem Umbau haben wir vergrößert, verschönert und modernisiert. Wir haben eine Tankstelle geschaffen, die den Be-

dürfnissen des Kunden in allen Belangen Rechnung trägt. Und der Erfolg gibt der Investition Recht: Den Kraftstoffabsatz konnten wir auf mehr als sieben Millionen Liter im Jahr verdoppeln.“ Imagegewinn, spürbare Umsatzsteigerung und bewundernde Blicke der Branchenkollegen sind seither die erfreulichen Ergebnisse.

Eine Anmeldung zur Ausschreibung der Tankstelle des Jahres folgte 2012. Zum ersten Mal beteiligte sich die Kutteneuler GmbH an dem Wettbewerb. „Volltreffer“, lacht Carsten Müller und freut sich über den Branchen-Oskar, den Felix und Marlis Röder jetzt als Auszeichnung in ihrem Regal stehen haben. ■ eft/BL

Verliehen wird die Auszeichnung Tankstelle des Jahres alle zwei Jahre von der Fachzeitschrift tankstelle. Der erste Wettbewerb fand im Jahr 2008 statt. Bewertet werden sieben Kategorien. In der Kategorie „Größe“ der Tankstelle wird unterschieden in small, medium und large. Die weiteren Bewertungen entfallen auf „Bester Shop“, „Bestes Bistro“, „Beste Autowäsche“ und den „Tankstellen-Innovationspreis“. Teilnehmen können alle Tankstellen-Unternehmer, Mittelständler und Mineralölgesellschaften.

Neue Plakatserie für freie Tankstellen

Helden der Tankstelle



Sportliches Innenleben, zweiradtauglich, 4.0 Liter Magenvolumen, Fähigkeit zum Lesen und Schreiben, politisches Allgemeinwissen u.v.m. Was auf den ersten Blick wie eine Produktbeschreibung klingt, sind tatsächlich die selbstgewählten „Eckdaten“ des neuen eft-Plakatmodells Christoph Hufenbecher. Nachzulesen auf der Setkarte seiner Modelagentur. Weniger eckig als eher vollschlank personifiziert er seit diesem Jahr den Tankstellenbetreiber als „Helden der Tankstelle“, bodenständig, zupackend, sympathisch – der Kollege von nebenan.

Kundengewinnung und -bindung mit neuer Aussage

Eine neue Plakatserie zur stärkeren Kundenansprache sollte her, so die Vorgabe der beiden Geschäftsführer der eft Frank Feldmann und Bernd Scheiperpeter. Mit „Helden der Tankstelle“ war der mehrdeutige Claim schnell gefunden. Selbsterklärend und spontan verständlich: Der Tankstellenunternehmer als Helfer in allen Fragen rund ums Auto und natürlich Anbieter von Köstlichkeiten fürs leibliche Wohl – Dienst am Kunden, Tanken und mehr. In zahlreichen Sitzungen mit dem Team

der Bonner Kreativagentur Kopfstrom entstand die vorliegende Plakatserie. Model Christoph Hufenbecher als „echter Kerl“, freundlich, hilfsbereit, authentisch, kompetent. Mit dieser Symbolik unterstreichen die freien Tankstellen einmal mehr ihre Position am Markt.

Motive für vier Jahreszeiten

Wie schon in den Vorjahren bietet die eft die Plakate als Jahreszeitenserie im Set an. Jedes Plakat weist schnell eingängige Hingucker mit Saisonhinweisen auf Angebote und Serviceleistungen auf. Dazu gehört das Motiv Frühlingsstrauß, wenn die Tage wieder länger werden. Die Grillkohle für das sommerliche Gartenvergnügen, der Licht- und Fahrzeugcheck im Herbst und der wärmende Kaffeebecher samt Reifenwechsel im Winter. Das Ergebnis der Kreativsitzungen kann sich sehen lassen. Dank der Regieanweisung von Andreas Schauerte, Geschäftsführer von Kopfstrom, und dem erfahrenen B2B-Fotografen Jan Michael Hosan wurde das neue Tankstellenmodell Christoph Hufenbecher situationsgerecht ins rechte Licht gesetzt. ■ eft/BL

Helden der Tankstelle

Wir bringen Sie durch den Frühling



Zu beziehen ist die Plakatserie bei der eft, Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen, www.eft-service.de oder über das beiliegende Bestellformular.

Einfach ausfüllen und fix per Fax an 0228-9102929.

frei und fair – Ihre freie Tankstelle



In einem Jahr
ist definitiv

SCHLUSS

Wie SEPA den Zahlungsverkehr künftig verändert – Interview mit Florian Gohlke von der LAVEGO AG

SEPA steht für Single Euro Payments Area und beschreibt den einheitlichen Zahlungsverkehrsraum in Europa. Nach der Einführung des Euro-Bargelds im Jahr 2002 wird am 1. Februar 2014 der europaweite Zahlungsverkehr vereinheitlicht. Hierbei werden keine Unterschiede mehr zwischen inländischen und grenzüberschreitenden Zahlungen gemacht. Beteiligt sind die 27 EU-Länder sowie Island, Norwegen, die Schweiz, Liechtenstein und Monaco. Was wird sich ändern? Worauf muss sich der Tankstellenbetreiber einstellen und was muss er bezüglich der bisher installierten Zahlungssysteme ändern? Florian Gohlke, Vorstandsvorsitzender der LAVEGO AG, steht Rede und Antwort.

TANKSTOP: Herr Gohlke, noch ein Jahr haben Tankstellenbetreiber Zeit, ihren Zahlungsverkehr auf das SEPA-System umzustellen. Warum liegt Ihnen schon jetzt an der Information?

Florian Gohlke: In einer aktuellen Studie der steria.com wurde

festgestellt, dass derzeit gerade einmal neun Prozent aller Unternehmen mit dem neuen europäischen Zahlungsinstrument SEPA arbeiten. 33 Prozent sind aktuell mit der Umstellung befasst. Aber 59 Prozent der befragten Unternehmer ist nicht bewusst, was auf sie nach dem verbindlichen Ende der nationalen Überweisungs- und Lastschriftverfahren Ende Januar 2014 auf sie zukommt. Ganz wichtig: Ab diesem Zeitpunkt wird die Bundesbank keine nationalen Überweisungen und Lastschriften mehr ausführen. Vor diesem Hintergrund möchten wir frühzeitig alle Tankstellenbetreiber in Ruhe und ausführlich beraten und informieren und ihnen empfehlen, diesen Puffer zu nutzen.

TANKSTOP: Welches sind die wesentlichen Punkte der Umstellung auf SEPA?

Florian Gohlke: Anstelle der bekannten deutschen Bankleitzahl und Kontonummer werden bei SEPA-Überweisungen und SEPA-Lastschriften die internationalen Formate IBAN und BIC verwendet. Es ist also wichtig, dass diese Daten in den verwendeten Programmen auch hinterlegt werden können. Bei kleineren Kundenbeständen

Seit über 20 Jahren ist die LAVEGO AG als Netzbetreiber für den electronic-cash tätig. Seit zehn Jahren hat sich das Unternehmen auf den besonderen Tankstellenmarkt und unbediente Terminals spezialisiert. Seit 2011 besitzt die Zulassung als Zahlungsinstitut bei der BaFin.



Vorstandsvorsitzender der Lavego AG Florian Gohlke

können die Kunden nach den Daten gefragt werden, bei größeren Mengen können die bekannten Bankleitzahlen und Kontonummern auch umgerechnet werden. Anstelle des deutschen DTA's (Daten-TrägerAustausch) wird bei SEPA das XML-basierte ISO20022 Protokoll verwendet.

TANKSTOP: Künftig gibt es zwei Arten von Lastschriftverfahren. Worin unterscheiden sich diese?

Florian Gohlke: Künftig gibt es die SEPA-Basis-Lastschrift („Core“) und die SEPA-Firmen-Lastschrift („B2B“). Firmen-Lastschriften dürfen tatsächlich nur zwischen Firmen eingesetzt werden; Basis-Lastschriften sowohl bei Firmen als auch bei Verbrauchern. Bei beiden Varianten wird ein sog. „Mandat“ benötigt, das in etwa der bekannten Einzugsermächtigung bzw. dem Abbuchungsauftrag entspricht. In den AGB-Änderungen, die die deutschen Kreditinstitute am 9.7.2012 umgesetzt haben, wurde erstmals auch die SEPA-weit einheitliche Rückgabefrist bei Basis-Lastschriften auf acht Wochen eingeführt. Neu ist, dass Lastschriften aufgrund der Ausgestaltung des Mandat-Textes nun insolvenzsicher sind. Bestehende Einzugsermächtigungen können als SEPA-Mandat für Basis-Lastschriften überführt werden. Mandate für Firmen-Lastschriften müssen jedoch neu eingeholt werden.

Ebenfalls neu bei SEPA-Lastschriften ist, dass man einen Ausführungszeitpunkt mitteilen muss und die Datei einen (Firmenlastschrift) bzw. zwei Tage (Basis-Lastschrift) vor dem Termin zur Bank schicken muss. Beim ersten Einzug muss die Datei in beiden Fällen fünf Tage vorher vorliegen.

Jeder Einziehende muss eindeutig über eine bei der Bundesbank zu beantragende „Gläubiger-ID“ identifizierbar sein. Jedes Mandat benötigt eine eindeutige, vom Einzieher festzulegende „Mandatsreferenz“. Dies kann z. B. die Kundennummer sein.

Vor jedem Einzug (auch bei erneuten Abbuchungsversuchen nach einer Rückgabe) muss der Belastete mit einer „pre-notification“ über die Abbuchung informiert werden. Dies kann separat erfolgen, aber auch z. B. auf der Rechnung. Als Standardfrist sind 14 Tage vorgesehen. Diese Frist kann aber individuell auch kürzer vereinbart werden.

TANKSTOP: Welche technischen Umstellungen müssen an der Tankstelle vorgenommen werden?

Florian Gohlke: In vielen Fällen wird unter anderem bei den ausgegebenen Stationskarten eine gekaufte oder gemietete Software verwendet, bei der sich der Anbieter um die Anpassungen kümmern muss. Gleichwohl muss sich jeder Betreiber entscheiden, ob er alle Kunden mit Basis- oder Firmen-Lastschriften abrechnen will oder ob er beide Verfahren aus Gründen der Risikoreduktion mischt. Dann sind eventuell neue Mandate nötig. Die internen Prozesse müssen z. B. für die erneute pre-notification bei einer Wiederholungs-Lastschrift angepasst werden. Insofern sollten sich die technischen Anpassungen in Grenzen halten, das Organisatorische steht im Vordergrund.

TANKSTOP: Welche Folgen hat SEPA für die Zahlung mit Kreditkarte bzw. girocard (vormals ec-Karte) in der Tankstelle?

Florian Gohlke: In allen Fällen von Kartenzahlungen kümmert sich der jeweilige Vertragspartner (Netzbetreiber bei electronic-cash, Acquirer bei Kreditkarten und der jeweilige Anbieter bei Diesel- und Flottenkarten) um die Umstellung seiner Systeme. Abgesehen von den kürzeren Verwendungszwecken sollten bei den Gutschriften auf dem Konto keine gravierenden Änderungen feststellbar sein.

TANKSTOP: Welche Vorteile ergeben sich künftig durch die SEPA-Instrumente?

Florian Gohlke: Abgesehen von der neu vereinbarten Insolvenzsicherheit bei Lastschriften ergeben sich die größten Vorteile von SEPA natürlich beim internationalen Einsatz. Ab dem 1.2.2014 macht es keinen Unterschied mehr, ob ein Kunde oder Lieferant im In- oder Ausland sitzt. Alle Prozesse sind einheitlich, alle arbeiten nach denselben Regeln. Künftig kann mit einem einzigen Bankkonto der Zahlungsverkehr für alle 32 teilnehmenden Länder abwickelt werden.

■ eft/BL

Wenn die Kasse klingeln soll

Mit kaufmännischem Wissen und guter Beratung zum erfolgreichen Tankstellenbetreiber

Es gehört mehr als guter Wille dazu, eine Tankstelle erfolgreich und gewinnorientiert zu betreiben. Branchen- und Marktkenntnisse sind erforderlich, die Standortwahl und -größe sowie die Angebotsfläche und -vielfalt sind ebenfalls wichtige Eckdaten. „Ganz entscheidend aber ist das Wissen über die eigene Station“, so Markus Stille, Diplom-Kaufmann und Steuerberater. „Wer eine Tankstelle auf Stationsebene betreibt, muss seine Station verstehen. Er muss sich in seiner Warenwirtschaft auskennen, einen Überblick über die Kalkulation haben, eine sauber geführte Kasse pflegen, seine Verbindlichkeiten im Auge haben und nicht nur den Blick auf den Kontoauszug werfen.“

Erfolg durch Begleitung und Beratung

Markus Stille, Partner der Contax Steuerberatung, kennt die Tankstellenwelt, besonders die des Mittelstandes, wie seine Westentasche. Seit über 25 Jahren ist die Steuerberatungsgesellschaft bundesweit tätig und spezialisiert auf die Sorgen, Nöte und Bedürfnisse der Tankstellenbetreiber und Mineralölgesellschaften. „Wir verstehen uns nicht nur als klassische Steuerberater, die den Blick auf die zurückliegenden Monate werfen, eine betriebswirtschaftliche Auswertung erstellen und den Mandanten damit alleine lassen. Das ist selbstverständliches Pflichtprogramm. Bei uns steht die ständige Begleitung und Beratung unserer Kunden im Vordergrund, die regelmäßige Analyse seiner Zahlen, Daten und Fakten und damit der Blick nach vorn.“

Durch die jahrzehntelange Erfahrung kennen die Berater der Contax-Gruppe die Stellschrauben, an denen „gedreht“ werden muss. Fehlende Warenwirtschaft, verklärter Blick auf Verbindlichkeiten und Liquidität, mangelnde Kostenkontrolle, ungenaue Margenkalkulation, falsche Personalplanung – die Liste ließe sich leicht verlängern. „Zu unserem Beratungsmodell gehört die regelmäßige Abstimmung mit dem Tankstellenbetreiber, telefonisch aber natürlich auch persönlich vor Ort. Hierdurch gewährleisten wir, zeitnah notwendige Rückschlüsse ziehen zu können und erarbeiten gemeinsam mit ihm entsprechende Reaktionen.“ Nicht Schmerzlindeung sondern Symptombehandlung ist das Stichwort.

Fehlendes Wissen als Dienstleistung buchen

Trotz eines Standortvorteils der Tankstelle lassen knappe Margen, ein harter Verdrängungswettbewerb und zu geringes kaufmännisches Wissen so manch erhofften Gewinn schrumpfen. Der moderne Tankstellenbetreiber müsste KFZ-Fachmann, Techniker, Buchhalter, Ein- und Verkäufer mit Schwerpunkt Kaufmann in einer Person sein. Im Idealfall ist er neben diesen harten Fakten auch noch 20 Stunden pro Tag kompetenter Ansprechpartner seiner Kunden. Unmöglich. „Dabei“, so Stille, „ist im Mittelstand die Welt noch in Ordnung. Mit dem nötigen kaufmännischen Input und einer geschickten Personalplanung kann hier noch Geld verdient werden.“ Dank der Angebote spezialisierter Dienstleister kann fehlendes Know-how zu vernünftigen Konditionen eingekauft werden. Ein lohnendes Invest, rechnet der Steuerberater Stille vor. „Wir bieten unseren Mandanten beispielsweise einen umsatzabhängigen Pauschalvertrag an, der sämtliche Beratungsleistungen enthält. Unter dem Strich steht für sie ein umfassendes Leistungspaket, hohes Branchenwissen und Kostentransparenz, die meisten noch mit einer erheblichen Einsparung verbunden ist.“ ■ eft/BL



Michael Schroll

Markus Stille

Die Contax-Gruppe hat sich seit über 25 Jahren auf die kaufmännische und steuerliche Beratung des Tankstellen-Mittelstandes spezialisiert. Das umfasst den Einzelunternehmer bis hin zum Netzbetreiber. Ihren Hauptsitz hat die Gesellschaft in Dortmund. Vertreten ist sie derzeit an mehreren Standorten in Deutschland. Mehr Informationen unter www.contax-steuerberater.de

Seit über fünf Jahren versteht sich enPORTAL als unabhängiger Berater für mehrere tausend Strom- und Gaskunden im Sondervertragsbereich ab einem Jahresverbrauch von 500.000 kWh. Durch intensive Gespräche mit der eft, der Einkaufsgesellschaft der Freien Tankstellen, hat enPORTAL vor gut einem Jahr seine Dienstleistung auch für das Gewerbesegment der Tankstellenunternehmer ab einem Jahresstromverbrauch von über 100.000 kWh geöffnet. Über 50 Tankstellen zählen bereits zum festen Kundenstamm. Mehr Informationen unter www.enportal.de

Damit Strom günstig ins eigene Netz geht Durch sinnvollen Stromeinkauf einige Tausend Euro sparen

Den Ärger über die „zweite“ Miete kennt jeder. Ob privat oder geschäftlich, Nebenkosten schießen mit Vorliebe besonders gern durch extrem hohe Energiekosten rasant in die Höhe. Tankstellenbetreiber wissen ein Lied davon zu singen. Die Verbrauchsanzeige auf dem Lastgangzähler übersteigt je nach Tankstellengröße per anno schnell die 100.000 Kilowattstunden und mehr. Hohe Kosten sind nicht nur ärgerlich sondern vor allem unnötig. Denn allein durch cleveren Stromeinkauf zum richtigen Zeitpunkt lassen sich jährlich einige Tausend Euro sparen. Die Lösung dazu ist so einfach wie genial.

Zuschlag zum richtigen Zeitpunkt



Stromsparen kann so einfach sein – Rainer Otto

„Der größte Fehler, der noch immer von vielen Stromgroßverbrauchern gemacht wird, ist der Glaube, dass durch die Einkaufsmenge der Preis bestimmt werden kann“, beklagt Rainer Otto die Fehlinformation im Tankstellensegment. Otto ist Geschäftsführer der enPORTAL GmbH, einem Hamburger Unternehmen, das sich um den wettbewerbsmäßigen Einkauf von Strom und Gas für Sondervertragskunden erfolgreich kümmert. „Aber nicht die Menge bestimmt den Preis, sondern einzig der Zeitpunkt des Einkaufs ist preisentscheidend“, so der Wirtschaftsingenieur weiter.

Strom ist bekanntlich ein in Leipzig an der Börse gehandeltes Produkt und unterliegt damit innerhalb von kurzen Zeitspannen extremen Preisschwankungen. Kaum ein Verbraucher, Tankstellenpächter oder -betreiber ist zeitlich in der Lage, permanent den Börsenverlauf zu verfolgen, um im geeigneten Zeitpunkt zuschlagen zu können. Hier greift die Firmenidee von enPORTAL. Das Unternehmen versteht sich als unabhängiges Beschaffungsportal für Strom und Gas. Aktuell bündelt es auf seinem Online-Marktplatz über 400 Energieanbieter. „Durch diese zeitgleiche Präsenz unterschiedlichster Lieferanten auf unserer Plattform entsteht ein dau-

ernder und größtmöglicher Wettbewerb untereinander“, erklärt Christian Niehaus das Erfolgsprinzip von enPortal. Er ist Leiter der Gruppe Gewerbekunden und damit erster Ansprechpartner für Tankstellenunternehmer. „Im Ergebnis entsteht für den Stromabnehmer – hier der Tankstellenbetreiber – auf einen Blick ein transparenter Preisvergleich des Energiemarktes und damit ein messbarer Preisvorteil für ihn.“

Mit minimalem Aufwand größtmöglichen Vorteil erwirtschaften

Um als mittelständischer Tankstellenunternehmer über dieses Beschaffungsportal in den Genuss des günstigsten Strompreises zu kommen, muss er sich zunächst beim Dienstleister anmelden. Der bürokratische Aufwand wird so gering wie möglich gehalten, ebenso die Zugangsvoraussetzungen. Und das Beste: Die Dienstleistung ist kostenfrei. Dazu Christian Niehaus: „Erste Voraussetzung ist ein Mindeststromverbrauch pro Jahr von über 100.000 Kwh. Zu Beginn unserer Kooperation werfen wir einen Blick in den Altvertrag und wir benötigen eine Vollmacht, die uns ermächtigt, seine Verbrauchsdaten, die Lastgangdaten, bei den Energieversorgern einzuholen. Das ist alles.“ Was dann folgt, lässt sich mit dem Bild einer Versteigerung vergleichen. Der Kunde erteilt enPORTAL den Startschuss zur Ausschreibung seines Strombedarfs. Das Unternehmen leitet die Anfrage parallel an alle beim Portal gelisteten Stromlieferanten weiter. Innerhalb kürzester Zeit reagieren diese mit ihrem Angebot. enPORTAL sichtet und bewertet die Offerten in einem Ranking und spricht eine Kaufempfehlung aus. Durch die Anmeldung beim Online-Dienstleister erhält der Tankstellenbetreiber zudem die Möglichkeit, sich täglich über die Strompreisentwicklung an der Leipziger Börse zu informieren. Eine wichtige Hilfestellung beim Festlegen des richtigen Zeitpunkts seiner Kaufentscheidung. Diese Marktentwicklung wird tagesaktuell auf seine Abnahmestelle übersetzt.

■ eft/BL



Innovatives Marketinginstrument zur Neukundengewinnung

Seit mehr als zwei Jahren widmet sich die Firma Waschpakete.de erfolgreich der Neukundengewinnung für Tankstellenbetreiber. Das in Stuttgart gegründete Unternehmen bietet seinen Geschäftspartnern innerhalb des bundesweiten Verdrängungsmarktes an Tankstellen eine zusätzliche Lösung, um neue Kundenpotentiale über das Internet erfolgreich zu gewinnen. Mit Waschpakete.de generiert der Tankstellenpartner durch attraktive Kooperationen aus dem automotiven Bereich und zahlreichen Partnern der Industrie Neukunden. Ohne finanzielles Risiko, ohne Grundgebühren, ohne Vorauskasse steht die Geschäftsidee für eine wirtschaftlich transparente Lösung.

Umsatzsteigerung im Autowäschesegment

Washpakete.de nutzt das margenstarke Produkt der Premiumautowäsche, um dem Autofahrer die Vorteile der einzelnen Tank- und Waschstation in seiner Nähe vorzustellen. Unter der Internetadresse findet der Endkunde im Bundesgebiet die Tankstelle in seiner Nähe und entscheidet sich für das Angebot seiner Wahl. Als zertifizierter Träger des Trusted Shop Siegels mit Bestnote garantiert Waschpakete.de einen reibungslosen Zahlungs- und Warentransfer. Tausende zufriedener Kunden sind das Ergebnis.

Zusätzliche Autowäschen, die den relativen Fixkostenanteil je Wäsche senken und die Auslastung der Waschanlage erhöhen, sind nur einer der zahlreichen Vorteile. Der Endkunde bindet sich

an die von ihm gewählte Station durch den Kauf eines Waschpakets. Waschpakete.de garantiert seinem Tankstellenpartner sich wiederholende Kundenkontakte, die neben der Autowäsche zu weiteren lukrativen Zusatzgeschäften im Bereich Shop und Tanken führen. Jedes verkaufte Waschpaket wird dem Tankstellenpartner vollständig ausbezahlt, unabhängig der Einlösung durch den Endkunden. Die Provision für das Waschpakete-Team ist ausschließlich erfolgsbezogen.

Stärkerer Umsatz ohne Extrakosten

Für den Tankstellenpartner entstehen zu keinem Zeitpunkt Kosten. Die Marketingaktivitäten von waschpakete.de werden ausschließlich über den gewährten Rabatt auf die Premiumautowäsche finanziert. Für den Tankstellenbetreiber entstehen zu keiner Zeit Extrakosten – im Gegenteil – Waschpakete.de überweist monatlich den Abrechnungsbetrag, den der Partner täglich transparent innerhalb seines eigenen Login-Bereichs einsehen kann. Zufriedenheit und Transparenz in allen Ebenen – ein Leitmotiv von Waschpakete.de, das eine der Säulen des Erfolges darstellt.

Dem Tankstellenpartner stellt Waschpakete.de darüber hinaus eine eigene Landingpage zur Verfügung, wo eigene Angebote kostenlos beworben werden können. Jeder Partner hat die Möglichkeit, über Mailingaktionen seine individuellen Tankstellenangebote (Stand alone-Prinzip) bzw. Konzernangebote ohne Streuverlust und ohne zusätzliche Kosten an die für ihn gewonnenen Endkunden zu platzieren.

bft

KUTTENKEULER LUBRICANTS

Qualität die überzeugt

MADE IN GERMANY

Premium Motorendle neuester Generation

Kuttankeuler Mineralölhandels und Tankstellenbetriebs GmbH
 Dieselstraße 10
 D-50996 Köln
 Telefon: +49 (0) 2236 96203-0
 Telefax: +49 (0) 2236 96203-27
 e-mail: vertrieb.schmierstoff@kuttankeuler.com
 e-mail: vertrieb.treibstoff@kuttankeuler.com

www.kuttankeuler.de

Waschpakete.de engagiert sich für die Gerald Asamoah Stiftung für herzkrankte Kinder.



Namhafte Kooperationspartner aus dem Onlinebereich eröffnen für unsere Partner Potentiale, die ein einzelner Pächter nicht erreichen würde. Der Tankstellenbetreiber kann lediglich am Point of Sale agieren und ist oft abhängig von der Motivation seiner Mitarbeiter. Der vertraglich zugesicherte Gebietsschutz unterstreicht den langfristigen Kooperationsgedanken zwischen Waschpakete.de und dem Tankstellenpartner. Die angebotenen Preise für die 5er- und 10er-Waschpakete legt der Tankstellenpartner fest. Das Team unterstützt ihn hier mit Erfahrungswerten, um eine höchstmögliche positive Performance zu erreichen. Das 1er-Paket wird dem Endkunden angeboten, um die Motivation zu erhöhen, die bisher von ihm genutzte Tankstelle zu wechseln. Waschpakete.de gewinnt schließlich neue Kunden für unsere Partner, von Mitbewerbern des Tankstellenmarktes. Jeder einzelne Pächter trägt hier zusätzlich zur Standortsicherung bei.

Öffentlichkeit durch Charityaktion

Das Team von Waschpakete.de hat unter anderem Bekanntheit durch seine erfolgreiche Teilnahme an der StockCarcash Challenge 2012 auf Pro7 bei Stefan Raab in Gelsenkirchen erreicht. Zusätzlich hat das junge Unternehmen in einer bundesweiten Aktion an 25 ausgesuchten Tankstellen eine Torwandaktion zu Gunsten der Gerald Asamoah Stiftung für herzkrankte Kinder durchgeführt. Waschpakete.de unterstützt hierdurch ein Projekt zu Gunsten des Kinderklinikums in Worms unter der Leitung von Professor Dr. Heino Skopnik. Die Aktion wurde tatkräftig unterstützt von zahlreichen Bundesligaprofis wie Gerald Asamoah, Zvonimir Soldo, Andi Buck, Mo Idrisou, Alexander Baumjohann, Silvio Meißner, Kristijan Djordjevic etc. Weitere Aktionen dieser Art hat das Team für 2013 geplant.

Mehr Informationen gibt es unter www.waschpakete.de

■ Zeljko Katavic

30 Jahre

Tankstelle & Mittelstand '13

15. - 16.05.2013



Kostenfreie Tickets online buchen unter www.tankstellenmesse.de

Kreuzworträtsel

dumm- lustig	Frauen- kurz- name	Fluss durch Zürich		englisch, franzö- sisch: Alter	Stall- mist	eine Tonart		ehren- volle Ver- dienste		osteu- ropäi- sche Haupt- stadt	Zwerg der Edda	itali- enisch zwei	nicht schwarz oder weiß	nur Annonce
nicht verheir- atet				lichtam						orienta- liche Kopfbe- deckung				
Zier- pflanze				franz. Kompo- nist † Georges	wilde Gemüse- pflanze		Abrech- nung, Vergel- tung					Stadt im Süden Israels	bunter Tropen- vogel	
		Stadt an der Elbe	graziös							Lustspiel	Wasser- vogel			
rote Filz- kappe	Tier- groß- gattung		2				Ent- wässe- rungs- rohr		Körper- stellung					
freund- lich und liebens- wert				Insel- staat im Mittel- meer	simbabr. Staats- mann † 1999		Porzel- lanver- zierung				Nage- tier		britische Gesetz- entwürfe	
Klei- dungs- stück	perfekt an der Riviera	redu- zieren							bayr. Ort am Inn	Haupt- stadt von Marokko				
							altrömi- scher Ge- sandter	Bewoh- nerin eines Erdtells						franzö- sischer Hoftanz
		Segel- leine		Männer- name	Ver- zeich- nis						6	englisch: stehlen	höchste babylon- ische Göttin	skand. Männer- name
Geistes- blitz		schwere Ge- wichte heben						engli- scher Frauen- name	Laut- losigkeit		1			
ölhal- tige Saft- frucht						gott- gläubig		Gast- mahl, Diner						
		deutsche Sopra- nistin (Erika)	argen- tinische Währung (Mz.)	schick- sal- haft					Sport- gerät der Werfer	altröm. Göttin d. Häus- lichkeit		Augen- blick		
Lehrer Samuels	Beleidig- ung	nach- geahmt						Kaviar- fisch	tropi- sche Baum- steppe					
Haar- tracht					und auch		Lasten- hebe- fahrzeug (Kw.)				8		engl. Staats- mann (Tony)	
Wirt	Ver- kehrs- weg	Verstan- den! (Funk- verkehr)		US- Filmstar, Will ...					Wohl- täter, Förderer	größere Gruppe		Raum- maß für Schiffe (Abk.)		
							Denk- schriften (Kw.)	äußere Form						Wald- abhol- zung
mora- lische Gesin- nung				Schüler des Apostels Paulus	Balea- ren- Insel							franz. Schrift- steller † 1924	König von Sachsen † 1836	
Bil- dungs- stätte		latei- nisch: Gott	asiati- sche Groß- katze					Männer- kose- name	grob, übel	ital. Ab- schied gruß				
						Rufname des Sän- gers Ste- vens	ständig, fort- während				3			
Soft- ware- nutzer (engl.)				ein Umlaut	US- Filmstar Kevin ...							einges- chaltet	franz., span. Fürwort: du	
frühere deutsche Auto- marke		Schul- fest- säle						deutsche Vorsilbe für „aus- einander“		ein Edelgas				
ge- zuckert							Zusam- men- hang							

Lösungswort:

1	2	3	4	5	6	7	8
---	---	---	---	---	---	---	---

Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht. Lösen Sie das Kreuzworträtsel und gewinnen Sie einen attraktiven Preis. Hierzu senden Sie per E-Mail das Lösungswort an die Redaktion von TANKSTOP. Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen an: raetsel-tankstop@bft.de



Bitte beachten Sie, dass Ihre E-Mail Ihre vollständige Adresse enthalten muss. **Einsendeschluss ist 31.03.2013.**

Unser aktueller Gewinn: Kaffeegenuss mit Leidenschaft

Zum vollendeten Kaffeegenuss gehört auch das passende Porzellan. Aus dem Hause der privaten Kaffeerösterei Drago Mocambo GmbH stammt der aktuelle Preis: 6 x Espressotassen mit Untertassen, 6 Cappuccinotassen mit Untertassen, 6 Latte Macchiatotassen mit Untertassen plus je 1 kg hochwertige Kaffeeröstung: Suprema, Gran Bar und Aroma. Lesen Sie dazu auch den Artikel „Auf eine Tasse Kaffee“ auf Seite 15.

Teilnahmebedingungen für das Gewinnspiel

Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern 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.



**Have a break.
Have a KIT KAT.
Have new Top-Sellers.**

Bestellen Sie jetzt!



eft stockt auf

Zwei neue Kollegen verstärken das Bonner Team



Mit Birgit Limbach und Harald Wilhelm hat sich seit Jahresbeginn die Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen am Standort Bonn verstärkt.

Birgit Limbach verantwortet in Zusammenarbeit mit dem Geschäftsführer Bernd Scheiperpeter die Bereiche Redaktion und Marketing. Als erfahrene Redakteurin für Presse, PR und Marketing legt die neue Kollegin großes Augenmerk auf das brandneue Branchenmagazin TANKSTOP. So wird sie zu Recherchezwecken Interviews per Telefon oder vor Ort führen, eigene Texte werden aus ihrer Feder fließen und das ein oder andere Foto wird sie als Fotografin ebenso schießen. Mit ihrer Zusatzqualifikation zur Marketing-Assistentin bringt sich Birgit Limbach außerdem in das umfassende Anzeigengeschäft ein und steht gemeinsam mit dem Kollegen Bernd Scheiperpeter Geschäftspartnern und Anzeigenkunden als Ansprechpartnerin zur Verfügung.

Kontakt:
Telefon 0228-91029-55
birgit.limbach@bft.de

Mit Harald Wilhelm hat die Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen einen versierten und in Branchenkreisen bekannten Vertriebler an Bord holen können. Als neuer Vertriebsleiter berichtet Wilhelm direkt an die Geschäftsführung. Viele Jahre war der neue Kollege als Key Account Manager und Gebietsverkaufsleiter für die Firma Lekkerland tätig. Von seiner langjährigen Erfahrung in dem Geschäftsfeld Tankstelle werden zukünftig Einzeltankstellenbetreiber und Mineralölhändler partizipieren. Eine neutrale, ganzheitliche Beratung der Tankstellenunternehmer und -pächter sowie die Planung und Umsetzung von Shop-Optimierungen und Shop-Umbauten stehen ebenso in seinem Focus wie eine betriebswirtschaftliche Beratung. Harald Wilhelm ist auch für den Bundesverband Freier Tankstellen und seinen Mitgliedern kompetenter Ansprechpartner.

Kontakt:
Telefon 0228-91029-0
mobil 0176-84383255
harald.wilhelm@bft.de



Ihre Meinung zählt

Die Macher von TANKSTOP freuen sich über Ihre Rückmeldung. Teilen Sie uns mit, wie Ihnen das neue Magazin gefällt. Sagen Sie uns, welche Themen Sie interessieren, nennen Sie uns wichtige Branchentermine zur Veröffentlichung und halten Sie uns regelmäßig mit Ihren Pressemitteilungen auf dem Laufenden.

Mailen Sie ganz einfach an: redaktion-tankstop@bft.de

Der nächste TANKSTOP erscheint am 15.04.2013. Themenschwerpunkt ist die Branchenmesse TANKSTELLE & MITTELSTAND '13.



Der Energy-Drink für Ihren Motor.

Mobil 1™ – Bei ABT jetzt serienmäßig.



Viele Fahrer – ein Öl.

ABT[®]
empfeht: **Mobil 1**[™]

Mobil1.de

© 2013 Exxon Mobil Corporation. Alle hier verwendeten Marken sind Markenzeichen oder eingetragene Marken der Exxon Mobil Corporation oder eines mit ihr verbundenen Unternehmens, sofern nicht anders angegeben. Alle anderen verwendeten Marken sind Eigentum der jeweiligen Markeninhaber.

GUT, WENN MAN EINE RESERVE AN BORD HAT!



Das Castrol Professional Sortiment mit der revolutionären *Fluid Strength Technology*TM. Professioneller Schutz vor Motorschäden!

Jetzt exklusiv an Tankstellen!



IT'S MORE THAN JUST OIL.
IT'S LIQUID ENGINEERING.

OFFICIAL FIFA WORLD CUPTM SPONSOR

