

TANK STOP

Ausgabe 06 | 2013

Das e-ft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Mit Vollgas in den
Echtbetrieb: MTS-K



Titelthema

Ende der Probephase –
jetzt wird's ernst

Klartext

Drei Fragen, drei Antworten –
der Branchencheck 2013

Tankwort

bft-akademie geht
Anfang 2014 an den Start

Karin Kleffmann - Selbstverständlich PWM!

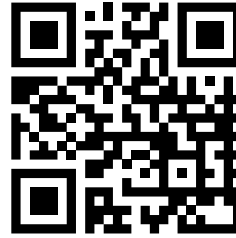
Den Unterschied erkennen.



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.

Karin Kleffmann - PWM, stattet uns seit mehr als 15 Jahren aus.
Geschäftsführerin Wilhelm Kleffmann KG - 51063 Köln - Preisturm QUATRO LED

Qualität verbindet.



EDITORIAL

Der Countdown läuft

Geschafft! 2013 liegt (fast) hinter uns. Ein arbeitsreiches Jahr für die Tankstellen-Branche. Im Klartext reden wir deshalb Tacheles und lassen im Marktcheck die Firmenchefs zu Wort kommen. Die meisten vergeben beim Blick in ihre Auftragsbücher den vergangenen zwölf Monaten die Schulnote zwei bis drei. Klingt doch ganz gut. Zufriedenheit ist demnach das Schlagwort, mit dem das neue Jahr starten wird. Dennoch, so mancher hat sich kräftig schütteln müssen und einiges hat die Branche mächtig aufgerüttelt. Aber Stillstand ist Rückgang, weiß der Marketer.

Stichwort Markttransparenzstelle Kraftstoff. Gemeckert haben mal erst viele, vielleicht auch zu Recht, denn das anfängliche Invest in die neue Technik war erheblich. TANKSTOP hat nachgefragt und wollte von Verantwortlichen bis Insidern wissen, wie's aussieht, jetzt nach Abschluss der Testphase. Das Ergebnis erstaunt ...

Zum Shoppen an die Tanke? Warum nicht. Neueste Umfragen bestätigen den Wandel vom praktischen Angebotsregal hin zum Phänomen Tankstellen-Shop. Wir geben Tipps und Tricks, wie auch auf kleiner Fläche große Wirkung erzeugt werden kann.

Zum Schluss möchten wir noch Danke sagen. Ein dickes Danke allen Leserinnen und Lesern des TANKSTOP. Vom Start an haben Sie das neue Magazin äußerst positiv aufgenommen und mit Interesse begleitet. Stetig steigende Anzeigen- und Beilagenbuchungen bestätigen diesen Trend in harten Zahlen. Das Ergebnis: Innerhalb eines Jahres konnten wir die Auflage um 25 Prozent steigern. Das muss die Medienwelt erst einmal schaffen. Auch wir vergeben die Note zwei und blicken neugierig auf die kommenden sechs Ausgaben.

Die Redaktion des TANKSTOP wünscht allen ein gutes und erfolgreiches 2014.

Herzlichst Ihr



Bernd Scheiperpeter

Frank Feldmann



Seite 6 – 7 | Ende der Probephase – jetzt wird's ernst



Seite 24 | Marktplatz Tankstellen-Shop



Seite 32 – 33 | Hohe Kundenerwartung an Tankstellen-Shops



Seite 36 – 37 | Service mit System ist gut für die Tankstelle – der Shop muss brummen!

Impressum

Der Bezug der Zeitschrift TANKSTOP ist kostenfrei.

Herausgeber und Verlag
eft Einkaufsgesellschaft
Freier Tankstellen mbH
Ippendorfer Allee 1d
53127 Bonn

Tel. 0228 - 910 29 0
Fax 0228 - 910 29 29
tankstop-magazin@eft-service.de
www.tankstop-magazin.de
www.eft-service.de/ueber-uns/tankstop

Chefredaktion
Bernd Scheiperpeter
redaktion-tankstop@eft-service.de

Redaktionsleitung
Birgit Limbach
redaktion-tankstop@eft-service.de

Redaktion
Julia Höffer (JH)
Birgit Limbach (BLI)

Anzeigenleitung
Bernd Scheiperpeter / Birgit Limbach
anzeigen-tankstop@eft-service.de

Anzeigenpreisliste
Preisliste III / Mediadata vom Januar 2014

Erscheinungsweise
6 x jährlich

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

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

Themenübersicht

▶ TITELTHEMA	
Ende der Probephase – jetzt wird’s ernst	6
▶ KLARTEXT	
Drei Fragen, drei Antworten – der Branchencheck 2013	8
INDUSTRIEPARTNER	
Langlebiges Licht für Werkstätten	12
Beleuchtung optimiert: Kleine Investition – große Wirkung	15
meistro Sonderinformation: Steuern & Abgaben 2014	16
Hightech unter der Gürtellinie	18
Da strahlt die Straße	20
LEADERBOARD	
Wir bündeln Tankstellen-Kompetenz	22
▶ TANKWORT	
Marktplatz Tankstellen-Shop	24
bft-akademie geht Anfang 2014 an den Start	26
LESERBRIEFE	
Lassen Sie Luft ab – Leserbriefe	29
SHOPNEWS	
Neue Tankstellen-Plakate für 2014 sind da	30
Hohe Kundenerwartung an Tankstellen-Shops	32
Winterware im Angebot	35
Service mit System ist gut für die Tankstelle – der Shop muss brummen!	36
Mit La Panizza das Mittagstisch-Geschäft für die Tankstelle erobern	38
TERMINE	
Termine – Schulungen – Weiterbildungen	40
KURZ VOR SCHLUSS	
Kreuzworträtsel	42



Auflage

Druckauflage 4.300 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.

Bildnachweis: Cover und Editorial: Birgit Limbach;

Seite 6 – 7: Birgit Limbach, ADAC, Bundeskartellamt; Seite 13: HELLA Industries;

Seite 15: LDBS Lichtdienst; Seite 16 – 17: meistro; Seite 18: Tip Top Automotive;

Seite 20: Neon Reinhardt; Seite 24: Thomas Apel; Seite 26: Birgit Limbach;

Seite 28: privat; Seite 30 – 31: Birgit Limbach; Seite 32 – 33: Thiem; Seite 36 – 37: KAT;

Seite 38: Best of Bakery; Seite 40: Shutterstock - Thorsten Frisch; Seite 43: Thomas Apel

Ende der Probephase – jetzt wird´s ernst

Markttransparenzstelle Kraftstoff: Ordnungspolitischer Sündenfall oder Dienst am Verbraucher?



Axel Graf Bülow –
Hauptgeschäftsführer Bundesverband Freier Tankstellen



Jürgen Albrecht – Pressesprecher ADAC



Andreas Mundt – Präsident Bundeskartellamt

Der Hammer ist gefallen. Drei Monate Probelauf der neu eingeführten Markttransparenzstelle Kraftstoff, kurz MTS-K, sind Geschichte. Seit 1. Dezember heißt es Echtbetrieb. Etwas über 14.000 Tankstellen melden seither regelmäßig Preisänderungen. Darunter auch einige kleinere, die zwar unter die Bagatellklausel fallen und nicht melden müssten, dies aber aus Wettbewerbsgründen tun.

Wie sehen die Macher und Meinungsvertreter der Branche das Ergebnis? TANKSTOP hat nachgefragt. Rede und Antwort standen Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes, Axel Graf Bülow, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) und Jürgen Albrecht, Diplom Volkswirt und beim ADAC zuständig für das Ressort Verkehr, Interessensvertretung Verkehrswirtschaft und Verkehrspolitik.

TANKSTOP: Drei Monate Probephase der MTS-K liegen hinter uns. Wie lautet Ihr Fazit?

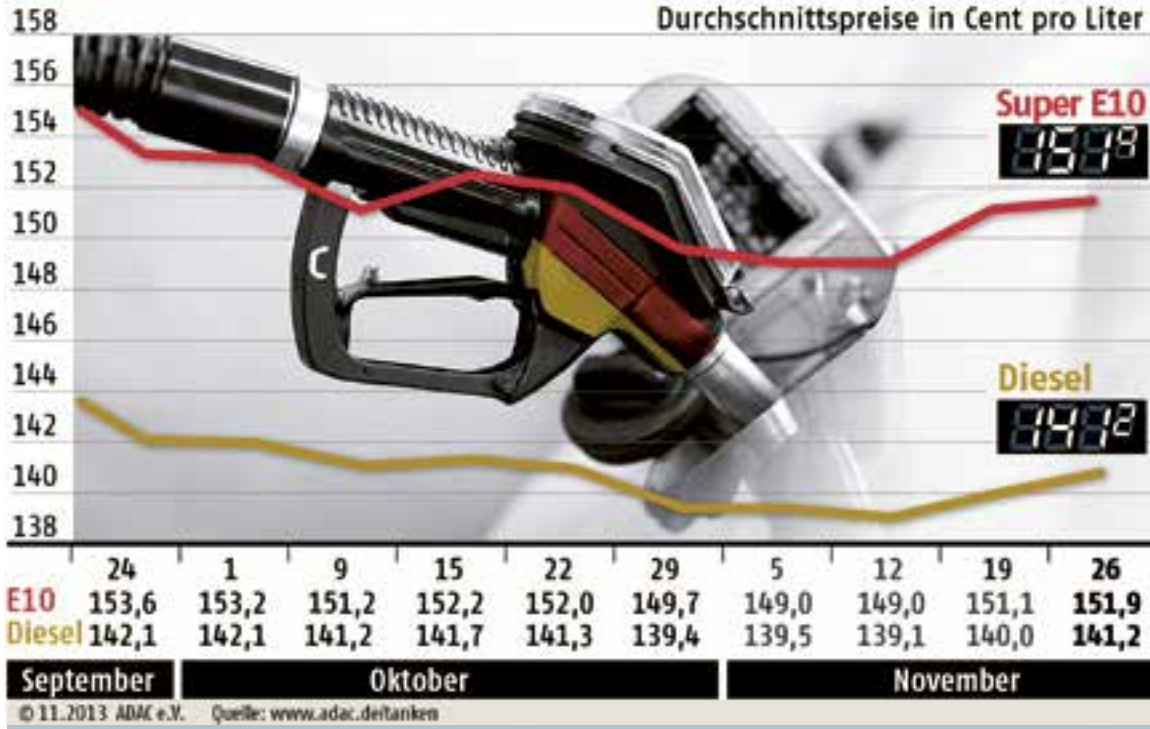
Andreas Mundt: Wir sind sehr zufrieden. Die Probephase lief ausgesprochen gut. Wir können bislang einen reibungslosen technischen Ablauf feststellen. Die Preisänderungen kommen in wenigen Minuten bei den Verbraucherinformationsdiensten an. Dort hakt es dann manchmal noch ein klein wenig aber das ist in einer Anfangsphase ganz normal. Wir erreichen mit bislang über 14.000 beteiligten Tankstellen bereits jetzt eine sehr hohe Marktabdeckung.

Axel Graf Bülow: Die Probephase ist trotz der kurzen Vorlaufzeit gut gelaufen. Alle Beteiligten haben sich große Mühe gegeben. Jetzt gilt es, die erkannten Kinderkrankheiten auszumerzen. Als größtes Problem hat sich dabei die uneinheitliche EDV-Sprache herausgestellt. So kam es zu Darstellungsproblemen bei Umlauten wie ä, ö oder ü. Auch das Erfassen der Geodaten funktioniert bisher leider nicht einheitlich. Aber das sind lösbare handwerkliche Fehler.

TANKSTOP: Zahlreiche Verbraucherinformationsdienste (VID) bieten Verbrauchern per App Informationen zu aktuellen Kraftstoffpreisen an. Welche Erfahrungen haben Sie mit den unterschiedlichen Anbietern gemacht? Was kann der Verbraucher in der Zukunft erwarten?

Andreas Mundt: Bis Mitte November konnten wir 10 Anbieter zulassen und freischalten. Über 100 weitere Anträge liegen uns vor und werden derzeit geprüft. Eine Radiussuche nach den verschiedenen Kraftstoffen E 5, E 10 und Diesel ist heute schon Standard. Ich denke aber, dass die Angebote noch besser werden. Routenplanung, Prognosen über die Preisentwicklung und die Kopplung an den eigenen Verbrauch sind hier nur einige Stichworte. Es gibt bereits Ideen seitens einiger Navigationsgerätehersteller, Zusatzleistungen einzubauen.

Kraftstoffpreise in Deutschland



Die Preisentwicklung beim Kraftstoff in den letzten drei Monaten (Quelle: ADAC)

Jürgen Albrecht: Das Thema Kraftstoffpreise und der einfachere Preisvergleich mit den Daten der Markttransparenzstelle stoßen auf sehr großes Interesse der Verbraucher. Sowohl im Internet unter www.adac.de/tanken, wo wir schon 2001 eine Plattform für aktuelle Kraftstoffpreise geschaffen haben, als auch bei unseren neuen App-Angeboten zu den Spritpreisen erfahren wir enorme Resonanz. Inzwischen wurden weit mehr als eine Million Downloads der ADAC App verzeichnet.

TANKSTOP: Können Sie den VIDs bereits das Urteil „Test bestanden“ vergeben?

Axel Graf Bülow: Auch hier gilt es, die schon erwähnten Kinderkrankheiten auszumerzen. Alle Stellen üben noch, so auch die VIDs. Nach meiner Erfahrung wurden alle möglichen Fehler auch gemacht.

Jürgen Albrecht: Die Markttransparenzstelle ist natürlich ein lebendes System. Im Grundsatz funktioniert das heute bereits recht gut. Dass im Detail noch Nachbesserungsbedarf etwa bei der korrekten Darstellung der Grunddaten einzelner Tankstellen besteht, ist aus meiner Sicht zum heutigen Zeitpunkt normal.

TANKSTOP: Welchen Einfluss wird die MTS-K tatsächlich auf den Kraftstoffpreis nehmen?

Andreas Mundt: Man sollte nicht blauäugig sein; der Preis an der Zapfsäule wird von sehr vielen Faktoren bestimmt. Dennoch ist die Markttransparenzstelle ein sinnvolles Instrument. Wir haben Waffengleichheit hergestellt. Bislang kannten nur die Anbieter

die Preise der Konkurrenz, jetzt kennt sie auch der Autofahrer und kann ganz gezielt die preiswerteste Tankstelle ansteuern. Es gibt nach wie vor erhebliche Preisunterschiede und die gilt es auszunutzen. Je mehr das Instrument nutzen, desto höher wird der Druck auf die Konzerne, wettbewerbskonforme Preise zu setzen.

Jürgen Albrecht: Der Ball liegt jetzt bei den Autofahrern: Wenn sie die erhöhte Markttransparenz verstärkt nutzen, um preisbewusst zu tanken, dann kann das insgesamt gesehen den Wettbewerb stärken und die Kraftstoffpreise im Sinne der Verbraucher positiv beeinflussen. Allerdings sind bei diesem Thema weitere Maßnahmen dringend erforderlich, zu denen sicherlich auch die vom Bundeskartellamt gestartete Sektoruntersuchung zum Raffineriemarkt gehört.

Axel Graf Bülow: Der Verbraucher soll bekommen, was er mit der Ankündigung der MTS-K auch erwarten darf. Dennoch sehe ich das Ganze als einen ordnungspolitischen Sündenfall an. Aus meiner Sicht besteht die Gefahr des Einstiegs in die Preisregelung. Preisbremsen schaden am Ende immer dem Verbraucher.

Wird es der Markt richten? Die Zukunft wird es zeigen. Aktuell erfreut sich der Autofahrer über recht niedrige Kraftstoffpreise, die zwar ursächlich nicht mit der neuen Markttransparenz zusammenhängen, in den Köpfen des Verbrauchers aber deutliche Spuren hinterlassen.

■ eft / Bli

DREI FRAGEN, DREI ANTWORTEN ???

Der Branchencheck 2013

Was war das für ein Jahr! Die große Messe „TANKSTELLE & MITTELSTAND ´13“ im Mai in Münster, neue Gesetze, neue Verordnungen, die Markttransparenzstelle und vieles mehr. Die Branche war in Bewegung. Jetzt, kurz vor Jahresfrist, wollte es der TANKSTOP genauer wissen und hat quer durch die Firmenwelt nachgefragt. Drei Fragen, drei Antworten hieß die Aufgabe.

Lesen Sie hier, was Branchenentscheider und Firmenchefs geantwortet haben:

Frage 1 Rückblick: Kurz vor Jahresfrist gefragt, wie würden Sie das zurückliegende Geschäftsjahr 2013 für Ihr Unternehmen beschreiben?

Frage 2 Status: Was war für Sie, für Ihr Unternehmen das besondere Highlight 2013?

Frage 3 Ausblick: Was erwarten oder planen Sie in Ihrem Unternehmen für 2014? Beschreiben Sie bitte Ihr wichtigstes Vorhaben oder Ziel.

Zu 3: Wir werden in 2014 wieder mit neuen Produkten auf den Markt kommen und hoffen, dass gleich zu Jahresbeginn unsere Kunden ihre Investitionen tätigen werden.



Zu 1: Das Jahr 2013 beinhaltet für uns einige überdurchschnittlich interessante Projekte, die auch einen eindeutigen Trend im Markt erkennen lassen. Einige unserer Kunden haben viel Mut zu neuen Wegen bewiesen, und der Erfolg gibt ihnen bisher Recht. Grundsätzlich hatte das Jahr jedoch einen gewaltigen Spätstart. Eigentlich begann die Normalität erst zur Jahresmitte, verglichen mit den Vorjahren. Allerdings zeichnet sich ab, dass der Jahresumsatz zum Vorjahr kaum zurück bleibt.

Zu 2: Die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND ´13 war das Branchenereignis in 2013. Wir wurden für unsere Ideen mit herausragenden und besonderen Aufträgen belohnt, die wirklich einzigartig und zukunftsweisend sind. Außerdem ist die technische Entwicklung in einem unserer Steckenpferde wahnsinnig vorangegangen, nämlich das Thema Beleuchtung. Der Vormarsch einer wirklich vorzeigbaren und effizienten LED-Leuchte beherrscht nunmehr unsere Beleuchtungskonzepte.

Zu 3: Die Convenience-Branche lechzt nach neuen Ideen. Wir werden dafür in 2014 besondere Aktivitäten entwickeln, um unsere Auftraggeber, Geschäftspartner kreativ zu unterstützen. Hierfür werden wir uns noch stärker vom für Deutschland relevanten Ausland mit Vorreiterrolle inspirieren lassen um die Ideen für Deutschland anwendbar zu machen.



Zu 1: Insgesamt war 2013 ein zufriedenstellendes Jahr, obwohl der Jahresbeginn recht schleppend war.

Zu 2: Die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND ´13 war ein absoluter Höhepunkt für PWM in 2013, da wir in kurzer Zeit alle unsere Kunden und Neukunden über unsere Innovationen informieren konnten. Erfreulich ist, dass unsere „Transponder“-Lösung im Rahmen der Meldepflicht zur MTS mehr Anwendung fand als geplant und dass wir für unser eigen-designtes Produkt, der PWM Column, einen renommierten Kunden gewinnen konnten.



Frank Grunwald (Head of Field Systeme),
Hiestand & Suhr Handels- und Logistik GmbH

Zu 1: Die größte Herausforderung im Jahr 2013 war es, die für alle Beteiligten im Markt wachsende Komplexität des Geschäftes strukturiert anzugehen und sich entsprechend aufzustellen.

Zu 2: Dass es uns gelungen ist, endlich einen Lösungsansatz für den warmen Snack-Bereich gefunden zu haben und ihn auch erfolgreich im Markt zu etablieren. Aus diesem Grund haben wir das Sortiment der Pizzaschiffchen diesen Herbst auch um zwei weitere Varianten erweitert.

Zu 3: Wir möchten unsere Erkenntnisse und Lösungsansätze zu der wachsenden Komplexität im Convenience-Markt Interessierten anbieten. Wir wollen unseren Kunden ein Stück dieser Komplexität abnehmen, damit diese sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.



Gerhard Schäfer (Nationaler Key Account Manager),
Nestlé Schöller GmbH

Zu 1: Das Jahr 2013 war für unser Eisgeschäft extrem herausfordernd. Das erste Halbjahr hat sich vor allem durch eine schlechte Wetterlage ausgezeichnet, in der zweiten Jahreshälfte war der Geschäftsverlauf ähnlich der Entwicklung 2012. Anders bei den Backwaren. Hier können wir eine positive Geschäftsentwicklung verzeichnen.

Zu 2: Natürlich zählte die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '13 in Münster für uns zu den wichtigen Veranstaltungen des Jahres 2013, da wir dort wieder viele langjährige, treue Kunden getroffen haben. Aber auch neue Potenziale haben sich während dieser Veranstaltung erschlossen. Bei uns zählt vor allem auch die sehr erfolgreiche Einführung und Umsetzung unseres „Croissanterie“-Konzeptes dazu.

Zu 3: Unser Ziel für 2014 ist ganz klar Umsatzwachstum. Mit neugewonnenen Kunden und neuen Produkten und Konzepten wollen wir sowohl im Eiscremesegment als auch bei den Backwaren punkten. Dabei stehen die Betreuung und die Zufriedenheit unserer Kunden klar im Fokus unseres Tuns.



Torsten Eichinger (Geschäftsführer),
MCS - Marketing und Convenience-Shop Systeme GmbH

Zu 1: Unter dem Strich erfolgreich. Neue Kunden, neue Ideen und Konzepte für bestehende Kunden sorgten für eine insgesamt gute Geschäftsentwicklung.

Zu 2: Die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '13 in Münster hat bestimmt dazu gehört. Wer an unserem Stand war, kann dies sicher nachvollziehen. Unglaublich viele interessierte Besucher, tolle Gespräche und vor allem ein gutes „Nachmesse-Geschäft“.

Zu 3: Wir haben in der Vergangenheit darauf gesetzt, unsere Kunden aktiv mit intelligenten Verkaufshilfen jeglicher Art im Abverkauf zu unterstützen. Gerade haben wir gemeinsam mit unserer Vertriebsmannschaft zahlreiche Projekte und Konzepte für 2014 verabschiedet. Da kommt einiges Neues, das ich leider heute noch nicht verraten darf.





Ralf Zimmermann (Geschäftsführer),
HUTH Elektronik Systeme GmbH



Zu 1: Ereignisreich. Die Anfang 2014 kommende SEPA-Umstellung im Bereich des Zahlungsverkehrs hat viele Kunden dazu veranlasst, Investitionen im Bereich ihrer Verwaltungs-Software zu tätigen. ITAS Vision wurde neu angeschafft oder – im Falle von bereits vorhandenen Installationen – auf Version 3 inklusive SEPA-Modul angehoben. Ein Assistent begleitet den Tankstellenbetreiber durch seine SEPA-Umstellung. Schritt für Schritt werden alle notwendigen Punkte abgearbeitet. Des Weiteren besticht Version 3 durch eine noch modernere Benutzeroberfläche, spiegelt neben anwenderbezogenen Neuerungen vor allem auch den aktuellen Stand der technischen Entwicklung wider und bietet die Plattform für alle weiteren Entwicklungen innerhalb der Warenwirtschafts-Software.

Als zweites großes Projekt hat uns MTS gefordert. Auch dieses Projekt hat vor allem unseren Servicemitarbeitern ein Höchstmaß an Einsatz abverlangt. Wir durften aber schließlich zum Stichtag mit Zufriedenheit konstatieren, dass alle WebApps-MTS Kunden fristgerecht meldeten. Für diejenigen, die noch in Kommunikationstechnik investieren mussten, haben wir ein Fallback-Szenario geschaffen, das eine manuelle Eingabe der Preisdaten ermöglichte. Zum Hintergrund: HUTH bietet seit ca. zwei Jahren kleinen und mittleren Unternehmen die Möglichkeit, über ein Webportal das Preismanagement der Tankstellen zu betreiben. Diese Portallösung wurde um die Anbindung an das MDM-Portal erweitert, so dass wir für diese Kunden als Preismelder fungieren.

Zu 2: Die Branchenmesse TANKSTELLE & MITTELSTAND '13 in Münster war natürlich ein Highlight, vor allem, weil Firma HUTH auch in 2013 mit ihrer mobilen Zahlapplikation für girogo sich einmal mehr als echter Innovationsmotor darstellen konnte. Münster zeigte sich auch 2013 wieder als Top-Standort mit hoher Besucherfrequenz und sehr guten Gesprächen. Im Laufe des Jahres konnten wir einige sehr innovative Projekte mit unseren Geschäftspartnern umsetzen und haben aus dem mittelständischen Mineralölmarkt einige neue Kunden gewinnen können. Alles in allem ein sehr positives und ereignisreiches Geschäftsjahr.

Zu 3: Im ersten Quartal wird die SEPA-Umstellung sicherlich nochmals die volle Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Wie bereits im vergangenen Jahr stehen bereits heute neue und interessante Projekte mit diversen Mineralölgesellschaften in den Startlöchern. Innovatives darf wieder auf der Messe in Stuttgart erwartet werden und generell planen wir natürlich, unseren Marktanteil noch zu vergrößern.

**Have a break.
Have a Kit Kat.
Have a Kit Kat Chunky.
Have a Kit Kat Chunky White.
Have 2 Topseller.
Have top Laune.**



Have a break, have a Kit Kat.®



Heinz Maahsen (Vertriebsleiter Deutschland), Tokheim GmbH

Zu 1: Nach einem sehr erfolgreichen Jahr 2012 hatten wir für 2013 unsere Ziele noch höher gesteckt. Erfreulicherweise haben wir diese Ziele nicht nur erreicht, sondern bei weitem übertroffen. Wir konnten wiederum neue Kunden im Mittelstand und im Öl-Gesellschaftsbereich für unsere Produkte gewinnen und somit unseren Marktanteil vergrößern.

Zu 2: Wir haben in 2012/2013 einige neue Produkte in unser Portfolio aufgenommen und natürlich auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '13 präsentiert. Dazu gehörten u. a. ein geschlossenes Bargeld-System und ein Videoüberwachungssystem als Ergänzung zu unserem Kassensystem FuelPOS, die PROFleet-Automaten und -Zapfsäulen für den Selbstverbraucher-Sektor und nicht zuletzt das T-Media-System „Bildschirm für Tankdatenanzeige und Werbung“ in der Zapfsäule und ein Zugang zu unserem Server, um die Werbespots einfach zusammenzustellen. Diese neuen Angebote haben bereits großes Interesse bei unseren Kunden gefunden.

Zu 3: Unsere Devise: Wir hören auf die Wünsche des Marktes und bieten unseren Kunden passende Lösungen zu vernünftigen Preisen an. Bisher waren wir damit erfolgreich und wollen auch in 2014 und danach dieser Devise treu bleiben.

Zu 2: Die TANKSTELLE & MITTELSTAND '13 ist für unser Unternehmen neben der Automechanika die wichtigste nationale Messe. Wir haben diese Messe genutzt, um die neuesten Innovationen unseres Unternehmens vorzustellen. Diese kompakte und gut besuchte Branchenmesse hat uns im ablaufenden Jahr viele wertvolle Kundenprojekte ermöglicht.

Zu 3: Innovation, Qualität und Verlässlichkeit sind für uns auch 2014 die Motoren für den Erfolg. Die Messen in Stuttgart und Frankfurt sind für uns wieder eine besondere Herausforderung. Wir sind uns sicher, dass wir unsere Kunden mit einem attraktiven Produkt- und Dienstleistungsangebot überzeugen können.



Jörg M. Heilingbrunner (Geschäftsführer),
Scheidt & Bachmann GmbH

Zu 1: Das Jahr 2013 war äußerst abwechslungsreich und anspruchsvoll. Wir haben einige Veränderungen erlebt, im Markt aber auch bei uns im Unternehmen. Dennoch dürfen wir mit Stolz auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken, das uns vieles gelehrt hat, uns aber auch den Weg ebnet für einen positiven Start in das Jahr 2014.

Zu 2: Die Branchenmesse TANKSTELLE & MITTELSTAND '13 war sicherlich eines der Highlights in diesem Jahr. Wir schätzen diese Veranstaltung immer wieder um Ihre Qualität das Publikum betreffend und die Qualität hochwertiger Gespräche, die dort geführt werden. Ein weiteres Highlight in diesem Jahr waren aber auch einige große Projekte, die wir erfolgreich umgesetzt haben. Das Stichwort Markttransparenzstelle ist sicherlich noch immer in aller Munde. Besonders stolz sind wir auf ein Projekt in Irland, bei dem wir erstmalig eine unbemannte Tankstelle mit in die Zapfsäule integrierter Banknotenverarbeitung ausgestattet haben. Bei der APEA wurde diese Tankstelle jüngst als „Tankstelle des Jahres“ ausgezeichnet.

Zu 3: Wir sind bereits jetzt sehr gespannt, wie im kommenden Jahr die neue Branchenmesse UNITexpo von unseren Kunden aufgenommen wird. Die Messe wird uns gänzlich neue Möglichkeiten bieten, uns dem internationalen Publikum zu präsentieren und in Kontakt zu treten. In 2014 planen wir unsere Produktpalette um einige Neuerungen zu erweitern und das Thema Apps weiter zu verfolgen. Unsere internationale Marktstellung werden wir in den bestehenden Märkten weiter ausbauen aber auch neue Märkte für unsere Produkte ins Auge fassen.



Stefan Schwarzer (Verkaufsleiter), Otto Christ AG Wash Systems

Zu 1: Die Otto Christ AG hat im zurückliegenden Jahr seine Position als innovativster Maschinenhersteller der Car Wash-Branche weiter ausgebaut. Die auf der Messe vorgestellten Innovationen sind bei unseren Kunden sehr gut angekommen.



Thomas Kirchhoff (Geschäftsführer),
Thiem Shop-Einrichtungen GmbH



Daniel Hellermann (Key Account Manager),
Deutsche Castrol Vertriebsgesellschaft

Zu 1: Das Jahr 2013 war für unser Unternehmen ein spannendes und erfolgreiches Jahr mit vielen Herausforderungen und positiven Rückmeldungen.

Zu 2: Unser Highlight in 2013 war die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '13 mit unserem Retro-Messestand, der unseren Mut, diese Entscheidung zu treffen, als richtig herausgestellt hat und viele positive Statements zur Folge hatte. Es hat auch bewiesen, dass mal etwas anderes zu machen auch ein Weg sein kann, um mit Kunden ins Gespräch zu kommen.

Zu 3: Ausbau der Kompetenz im Bereich LED-Shop-Beleuchtung und Stärkung und Erweiterung der Kunden im Mittelstand.

Zu 1: In einem beruhigten Marktumfeld werden wir ein sehr gutes Ergebnis mit erfreulichen Mengenentwicklungen erzielen.

Zu 2: Die Etablierung unseres exklusiven Tankstellenportfolios und der damit verbundenen Marketingaktivitäten für die bft-Mitglieder.

Zu 3: Wir erwarten den Ausbau der Geschäftsbeziehungen zu den Mitgliedern und stellen dazu ein professionelles Umfeld mit einer fantastischen Marke.

■ eft / Bli



bft **KUTTENKEULER LUBRICANTS**

Qualität die überzeugt

MADE IN GERMANY Premium Motorende neuester Generation

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

www.kuttankeuler.de

Langlebiges Licht für Werkstätten

Ohne die richtige Beleuchtung läuft in Werkstätten gar nichts – für anspruchsvollere Aufgaben braucht es auch besseres Licht //

IL2 Plus LED-Lichtbandsystem von HELLA punktet mit optimaler Ausleuchtung, sparsamem Verbrauch und einfachem Austausch der Module

Schummriges Licht fällt durch ein paar Fenster, von der Decke hängen gelbliche Funzeln. Optimale Arbeitsplatzgestaltung sieht anders aus. Auch in der Werkstatt. Oder gerade dort. Denn während die Arbeit an immer komplexer werdenden Fahrzeugen höchste Präzision erfordert, vergessen die meisten, dass dazu gutes Licht gehört. Eine gezielte und homogene Ausleuchtung aller Werkstattbereiche schafft die notwendigen Voraussetzungen, etwa mit dem LED-Lichtbandsystem IL2 Plus vom Lichtspezialisten HELLA. Im Bereich der LED-Tankstellenbeleuchtung hat sich das Unternehmen bereits mit einem umfassenden Sortiment als Komplettanbieter energiesparender Rundum-Lösungen fest etabliert. Neben der klassischen Ausleuchtung der Tankbereiche, Waschstraßen, Shop-, Park- und Servicebereiche bietet HELLA nun auch das passende Licht für Kfz-Werkstätten. Die IL2 Plus kann durch das Baukasten-System arbeitsbezogen auf die Gegebenheiten der Kfz-Werkstätten ausgelegt werden und bietet so ein Maximum an Flexibilität bei der Ausleuchtung.

Das IL2 Plus Lichtbandsystem zeichnet sich wie alle anderen HELLA Produkte durch ein Höchstmaß an Modularität aus. Dank des Baukasten-Konzepts können die Leuchten so nicht nur punktgenau ausgerichtet, sondern einfach montiert und bequem gewartet werden. Darüber hinaus garantiert dieses Prinzip eine kontinuier-

liche, innovative Weiterentwicklung, so etwa, wenn noch lichtstärkere Module oder neue Optiken verfügbar sind. Der Austausch von Modulen kann jederzeit durch Werkstattmitarbeiter vorgenommen werden, da das System auf einem werkzeuglosen Plug-and-Play-Konzept basiert – hierdurch können Kosten für Wartung und Instandhaltung enorm gesenkt werden. Daneben bietet das auf Schienen angebrachte Lichtbandsystem vor dem Hintergrund steigender Energiekosten vor allem einleuchtende Spareffekte durch den deutlich geringeren Verbrauch der Lichtquelle LED. Bis zu 70 Prozent können Werkstattribetreiber hier sparen.

Als Zulieferer der Automobilindustrie erfüllt HELLA höchste Standards, wenn es um leistungsfähige optische Systeme und optimiertes Thermomanagement geht. Das emittierte Licht der IL2 Plus wird präzise gesteuert und reduziert so die unvermeidbaren Lichtverluste auf ein Minimum. So können Lichtpunkte gegenüber konventioneller Beleuchtung eingespart werden. Wer also seinen Mitarbeitern auch künftig optimale Arbeitsbedingungen bieten und gleichzeitig die Energiekosten in den Griff bekommen möchte, liegt mit der IL2 Plus genau richtig.

■ HELLA Industries





Ab sofort: bft-Öle in kleinen Mengen lieferbar

Seit Oktober 2013 können Tankstellenbetreiber die bft-Öle „Formula“ in zehn Mal kleineren Mengen als bisher bestellen. Lag die Mindestabnahmemenge bisher bei 120x1-Liter-Flaschen, können ab sofort auch 12x1-Liter-Flaschen sortenrein geordert werden. Im Angebot sind die 16 gängigsten Formula-Öle bei unverändertem Preis*.

In Zusammenarbeit mit der Kutteneuler GmbH orientiert sich die Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen mbH (eft) an der Nachfrage der Kunden. „Wir schauen immer, wo Bedarf herrscht und daran angelehnt kreieren wir neue Angebote

bzw. optimieren vorhandene“, erklärt eft-Geschäftsführer Frank Feldmann. Ziel der beiden Unternehmen ist es, vor allem bei Tankstellenbetreibern mit weniger Lagerraum die Angebotsflexibilität zu erhöhen.

Der handliche Karton mit dem 12x1-Liter-Gebinde kann bequem über den Onlineshop der eft bestellt werden: www.eft-service.de/online-shop. Innerhalb von 48 Stunden ist das Sortiment wieder aufgefüllt. So kann eine große Auswahl an Ölen angeboten werden ohne Vorratskäufe, die viel Platz einnehmen. Romeo Baum, Vertriebsleiter Gesamtbereich Schmierstoffe bei

der Kutteneuler GmbH, freut sich „dass wir dem Markt mit diesem neuen Angebot einen alternativen Baustein in unserer langjährigen Partnerschaft mit der eft präsentieren können.“

*zuzüglich Verpackung und Versand

Weitere Informationen:
Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen
Frank Feldmann
Telefon: 0228 – 910 29 0
frank.feldmann@eft-service.de
www.eft-service.de/online-shop



Der nächste TANKSTOP – das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am 17.02.2014. Wenn Sie noch nicht im Postverteiler des TANKSTOP notiert sind, teilen Sie uns bitte Ihre Anschrift mit. Gern nehmen wir Sie in den kostenfreien Bezug des Magazins auf.

Nachgeschaut:

Unter www.tankstop-magazin.de können Sie in vorherigen Ausgaben des TANKSTOP blättern, Texte nachlesen und Termine nachschlagen.

Beleuchtung optimiert

Kleine Investition – große Wirkung

Die Positionierung von Tankstellen auf dem Markt wird bekanntlich nicht leichter. Das gilt für Tankstellen, die Weltkonzernen angehören ebenso wie für Tankstellen, die im städtischen oder ländlichen Umfeld zu Hause sind. Ohne strategische Überlegungen vom einheitlichen Erscheinungsbild der Tankstelle, über den Aus- und Umbau des Shops bis hin zur Nutzung von Einsparpotenzialen, geht nichts. Mineralölkonzerne holen sich dabei Firmen wie Philips und Lichtdienst für die Erstellung eines europaweiten Lichtkonzepts, der Einrichtung von Mustertankstellen sowie die Steuerung und Umsetzung von Projekten ins Boot.

Was Konzerne im Großen tun, ist für Tankstellen aus dem Mittelstand ebenso interessant und vor allem erreichbar. Das sieht auch Helmut Lischke von der Go Tankstelle in Falkenhain so. Er hat die Tankstelle nach der Wende übernommen. Nach der Übernahme stand eine Komplettsanierung auf dem Programm. Im Lauf der Jahre kamen Investitionen wie in ein Kassensystem, einen Kaffeeautomaten und einen Backshop, der höchst rentabel arbeitet, hinzu.

Im Zuge zunehmender Abgaben reicht das aber nicht aus. Unternehmer Lischke stellte fest, dass gut ein Drittel seiner Stromkosten aus Abgaben wie Steuern bestanden und entschied sich, dort anzusetzen. Auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND in Münster informierte er sich bei unterschiedlichen Anbietern zum Thema Beleuchtung und entschied sich nach eingehender Prüfung für die Firma LDBS Lichtdienst. „Die Beratung war gut, das Produkt und der Preis stimmten.“

Thema für die Neugestaltung waren in einem ersten Schritt die Außenanlagen. Bisher wurde das Tankdach mit einer klassischen 250 Watt HID-Lampe beleuchtet. Im Außengelände standen drei Mastleuchten, die ebenfalls mit 250 Watt-Lampen bestückt waren. Summa summarum kam die Außenanlage auf rund 2.500 Watt. Mit der neuen

Beleuchtung wurde der Verbrauch um knapp die Hälfte gesenkt.

Erreicht wurde das durch die Umrüstung der vorhandenen Beleuchtung. Die Masten wurden mit der Clear Way LED Mastleuchte bestückt, das Tankdach erhielt die Mini300 LED von Philips, die durch ihre hervorragende Technik überzeugte. Die Leuchte hat ein solides Metallgehäuse, das für eine lange Haltbarkeit steht und ist gegen Staub, Wasser und Insekten geschützt. Optimales Wärmemanagement, eine hohe Lumenzahl für eine Effizienz von 97 Lumen pro Watt, geringer Lichtstromrückgang und eine Lebensdauer L80F10 von 70.000 Stunden zeichnen die Leuchte aus. Es können bis zu vier Wartungszyklen eingespart werden, da ein regelmäßiger Lampentausch entfällt.



Für Tankstellen, die 24 Stunden geöffnet sind, bieten sich darüber hinaus Ausstattungen wie Bewegungsmelder, Photosensor oder ein Master/Slave-Betrieb an. Verschiedene Dimm-Funktionen oder auch zeitgesteuerte Dimm-Szenarien lassen sich in der Mini300 LED individuell pro Leuchte programmieren. Damit kann die Beleuchtung der Tankstelle optimal an die benötigten Lichtverhältnisse angepasst werden und es ergeben sich weitere Energieeinsparungen. Kommen Kunden, so fährt zum Beispiel das Licht an der Tankstelle auf 100 Prozent hoch, verlässt der Kunde die Tankstelle wird das Licht vollautomatisch auf die halbe Leistung heruntergefahren.

Die Zusammenarbeit mit Lichtdienst in Falkenhain hat gezeigt: Die Tankstelle mit LED auszustatten, ist zukunftsweisend, wartungsarm, energieeffizient und kostensparend. Und auch die Tankstellen-Kunden haben das neue Licht positiv bemerkt.

■ LDBS Lichtdienst



meistro Sonderinformation: Steuern & Abgaben 2014

Die Entwicklung der EEG-Umlage 2014

Mitte Oktober haben die deutschen Übertragungsnetzbetreiber die Höhe der zukünftigen EEG-Umlage für das kommende Jahr veröffentlicht: Auch für 2014 steigt die EEG-Umlage von derzeit 5,28 Cent/kWh auf 6,24 Cent/kWh. Der Anstieg der EEG-Umlage fällt dabei nur halb so stark aus wie der in 2013 – allerdings handelt es sich noch immer um einen Anstieg von knapp 20 Prozent. Allein in den letzten vier Jahren hat sie sich mit 2,15 ct/kWh in 2010 auf 6,24 ct/kWh in 2014 fast verdreifacht. Auch wenn sich kaum jemand in der Öffentlichkeit zu konkreten Berechnungen äußert, wird auch in den kommenden Jahren ein weiterer, aber moderaterer Anstieg erwartet: So rechnet beispielweise das Öko-Institut mit einer jährlichen Steigerung von 0,4 Cent pro Jahr. In den kommenden Jahren ist von einer Stabilisierung der EEG-Umlage auszugehen.

Neue Netzentgelte und weitere Abgaben

Der Preis für Strom setzt sich aus mehreren Komponenten zusammen. Eine ist die bereits beschriebene EEG-Umlage. Dazu kommen weitere Abgaben: Neben den reinen Energiekosten und Steuern fallen zusätzlich die sogenannte Sonderkundenumlage nach § 19, die Offshore- und KWK-Umlage und die Netzentgelte an. Ab Januar 2014 kommt zusätzlich noch die Abschaltumlage dazu. Ein weiterer Anstieg ist bei der Kraft-Wärme-Kopplungsumlage (KWK) zu beobachten: Die Betreiber sogenannter KWK-Anlagen werden nach dem KWK-Gesetz seit 2002 gefördert. Die Höhe der Umlage auf den Strompreis wird ebenfalls von den Übertragungsnetzbetreibern jährlich neu festgelegt. Sie hängt insbesondere von der eingespeisten KWK-Strommenge ab. Die Umlage steigt im kommenden Jahr von 0,126 ct/kWh auf 0,178 ct/kWh.

§ 19-Umlage

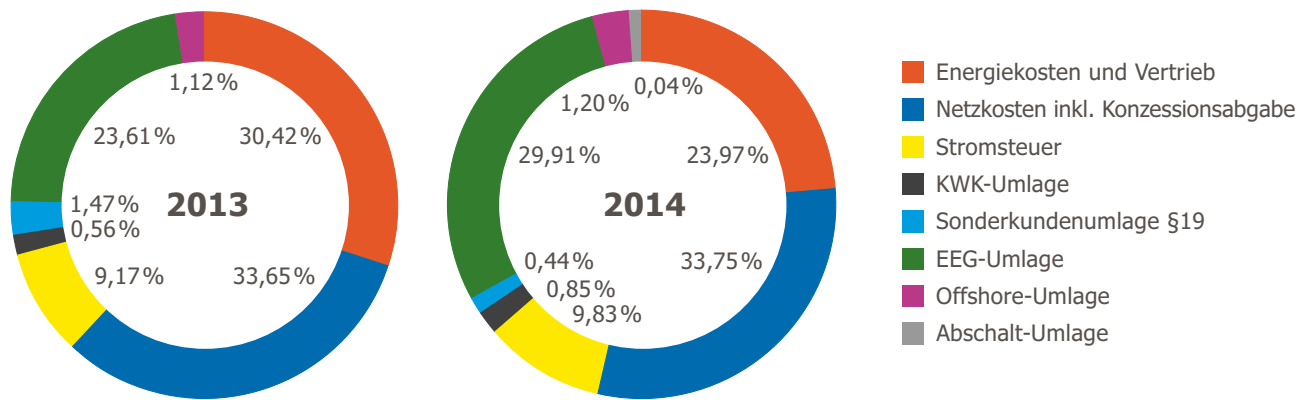
Zudem sinkt die Zahl derjenigen, die sich am Ausbau beteiligen. Einige Industriebetriebe, die viel Strom verbrauchen, zahlen teilweise nach Verbrauch gestaffelte Netzentgelte. Die den Netzbetreibern dadurch entstehende Einnahmedifferenz wird zusätzlich mit der sogenannten Paragraph-19-Umlage (nach § 19 der StromNEV) auf die privaten Stromhaushalte und Kleinbetriebe umgelegt. Diese Umlage wird durchschnittlich sinken und kostet ab Januar 2014 0,092 Cent pro Kilowattstunde.

Am 1. Januar 2013 wurde zudem die Offshore-Haftungsumlage eingeführt. Schadensersatzkosten, die durch verspäteten Anschluss von Offshore-Windparks an das Übertragungsnetz oder durch Netzunterbrechungen entstehen können, werden durch die Umlage zum großen Teil vom Verbraucher gedeckt. Die Offshore-Haftungs-Umlage für 2014 beträgt 0,25 ct/kWh – was bereits dem festgeschriebenen Höchstbetrag entspricht.

Abschalt-Umlage

Ab dem 1. Januar 2014 wird die Verordnung zu abschaltbaren Lasten (AbLaV), auch Abschalt-Abgabe, eingeführt. Große Abnahmestellen, die ihrem Netzbetreiber vertraglich festgehaltene abschaltbare Lasten zur Verfügung stellen, wenn zu wenig Strom im Netz ist und damit ihren Strombezug drosseln, werden mit einem bestimmten Betrag entschädigt. Dieser wird zu Lasten der Endverbraucher umgelegt. Die Umlage für abschaltbare Lasten beträgt dann 0,009 Cent je Kilowattstunde. Angesichts des nötigen Ausbaus von Energietrassen ist in Zukunft mit einem generellen Anstieg der Netzentgelte zu rechnen. Zwar werden die Netzentgelte im kommenden Jahr um durchschnittlich 1,3 Prozent sinken.

Abgabenanteile am Strompreis im Vergleich



Der Anteil der Fremdkosten am Strompreis nimmt ähnlich wie bei den Treibstoffkosten einen immer größeren Anteil ein. Ein Anbieterwechsel allein bietet nur dann echte Ersparnisse bei den Energiekosten, wenn dieser innovative Energieprodukte anbietet. So bietet meistro z.B. das Produkt RATIO Strom an, dass tagesaktuell direkt am Puls der Energiemärkte gehandelt wird. Ein sehr großer Vorteil dieses Produkts sind die wachsenden Mengen erneuerbarer Energien, die die Energieprodukte in diesem Markt drücken. So lagen die Preise dieser Stromprodukte in den letzten Jahren

rund 15 bis 20 Prozent unterhalb des klassischen Terminmarkts. Außerdem bietet dieses Produkt hohe Flexibilität durch sehr kurze Vertragslaufzeiten. Unternehmer, die sich nur ungern an lange Vertragslaufzeiten binden wollen, sind hier bestens aufgehoben.

Weitere Informationen gibt es unter 0841 65 700 300.

■ meistro

CLUBMASTER
The soul of fine cigars

Mini. Superior Aroma.

Hightech unter der Gürtellinie

Neue EG-Verordnung zu Reifendruckkontrollsystemen (RDKS) in Pkw beeinflusst die Prozesse zum Reifenservice in den Werkstätten

Bereits seit dem 1. November 2012 ist die neue EG-Verordnung 661/2009 in Kraft. Diese Verordnung regelt, dass in allen Fahrzeugen der Klasse M1 (PKW und Wohnmobile) der Luftdruck in den Reifen während der Fahrt permanent zu überwachen ist. Dies gilt ab 01.11.2012 für alle Fahrzeuge dieser Klasse, die von den Herstellern beim KBA (Kraftfahrtbundesamt) zur Typprüfung neu eingereicht werden. Ab 1.11.2014 gilt dies für alle Neufahrzeuge der Klasse M1.

Motivation der EG zur neuen Verordnung ist die Eindämmung von Unfällen sowie die Reduzierung von Kraftstoffverbrauch und Schad-



OEM-Sensoren

stoffemission durch die Einhaltung des richtigen Reifendrucks sowie der Früherkennung von Reifenpannen. Egal in welcher technischen Ausführung, mit dem obligatorischen Einsatz von RDKS-Systemen zieht einmal mehr auch im Fahrwerksbereich von PKW Hightech ein. Auf diese Tatsache sollte sich jede Werkstatt vorbereiten, die zukünftig ihren Kunden für einen Reifenservice an Fahrzeugen mit RDKS nicht zum Mitbewerber schicken möchte. Zu dieser Vorbereitung gehören die Weiterbildung des Montagepersonals sowie Kenntnisse zu den Einsatzmöglichkeiten diverser optional verwendbarer Ersatzteile, die Verwendung der richtigen Montagewerkzeuge sowie der Umgang mit der notwendigen Diagnosetechnik.

Bei den RDKS-Systemen wird zwischen indirekten und direkten Systemen unterschieden. Während bei den direkten Systemen eine Echtzeitmessung der wichtigsten Parameter (Reifendruck und Temperatur) realisiert wird, werden bei den indirekten Systemen ohnehin vorhandene Sensoren (z. B. ABS) genutzt, mit deren Hilfe dann eine Berechnung der notwendigen Reifendruckwerte stattfindet. Welches System sich letztendlich durchsetzen wird, kann heute nur vermutet werden. Dass die direkte Messung von physikalischen Werten die genauere Methode ist, liegt in der Natur der Sache.

So oder so wird es einen ordentlichen Anteil an Fahrzeugen mit direkt messenden Systemen geben. Wer sich den Reifenservice für diesen Anteil nicht entgehen lassen will, wird sich für diese Technik, den Verfahren und Werkstattprozessen „fit machen“ müssen. Im Bereich der Erstausrüster gibt es eine Vielzahl an OEM-Sensoren (etwa 150). OEM-Sensoren haben im Zukauf für Werkstätten etwa einen Preis zwischen 50 EUR und 150 EUR. Nur sehr vereinzelt werden günstigere Preise angeboten. Für die Vielfalt dieser Ersatzteile müsste eine entsprechende Bevorratung in den Werkstätten stattfinden, da die Teile sogleich benötigt werden und eine



Diagnosefall

Lieferung durch einen Teilehändler nicht abgewartet werden kann. Dies wäre aufwendig und sehr kostenintensiv. Einen Ausweg zeigen verschiedene Hersteller mit programmierbaren Sensoren auf. Der Sensor wird sozusagen „nackt“ (ohne Software) und im Schnitt kostengünstiger als OEM-Sensoren geliefert. Die Software wird dann mittels Programmiergerät kurz vor der Montage des Sensors in den vorhandenen Speicher übertragen. So kann mit geringem Aufwand und wenigen Teilen eine große Abdeckung von Fahrzeugen erreicht werden. Unter günstigen Bedingungen besteht auch die Möglichkeit, die Sensoren durch die Reifenwand zu programmieren. Lieferbar sind OEM- sowie programmierbare Sensoren sowie ein entsprechendes Programmier- und Diagnosetool TIP TOP TPM2BT über TIP TOP Automotive GmbH (www.tta-shop.de).

Ausführliche technische Informationen gibt es unter www.RDKS-SHOP.de

Derzeit wird geprüft, in Zusammenarbeit mit der bft-Akademie Schulungen für den Bereich Reifendruckprüfung in 2014 anzubieten.

■ TIP TOP Automotive GmbH



BA, Fotolia © Gina Sanderle #26501000



KAT macht's: Mit System

UNSERE LEISTUNG



- Beratung bei der Produkt- und Systemauswahl



- Anlagenbau, Montage, Inbetriebnahme



- Service mit System: 7/24 Feuerweh-
service, Verfügbarkeitsgarantie, Anlagen-
fernüberwachung

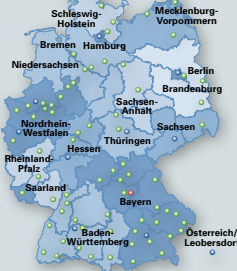
SHOP-EQUIPMENT



Gute Shops bringen gute Erträge. Natürlich nur dann, wenn der Backofen nicht ausfällt und die Kaffeemaschine funktioniert.

Dafür sorgen wir von KAT – mit Qualitätsprodukten, Beratung und dem besten Service für professionelle Elektrogeräte.

Service mit System finden Sie überall in Deutschland und in Österreich



ANGEBOT

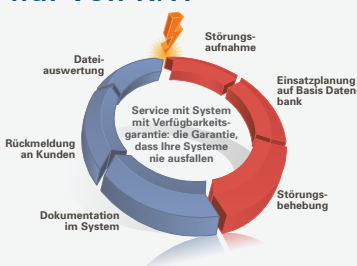
- Instandhaltung nach DIN 31051 (Instandsetzung, Wartung, Inspektion, Optimierung)
- Zustands- und betriebsorientierte Wartung, Wartung nach VDMA 24 186 bzw. nach Herstellervorgaben
- Fernüberwachung
- Dichtheitsprüfung nach ChemOzonSchutzVO für Industrie, Gewerbe und private Haushalte für alle Kälte-, Klima-, Heizungs-, Lüftungs- und Sanitäranlagen sowie professionelle Elektroanlagen wie Backöfen, Kaffeeautomaten, Geschirrspüler und Küchengeräte.



KÄLTETECHNIK

Kühlmöbel sind Umsatzbringer. Und im besten Fall echte Dauerläufer. Wir von KAT sorgen dafür, dass das so bleibt. Z.B. mit unserer Verfügbarkeitsgarantie, bei der wir die volle Verantwortung für ihre Verkaufsfähigkeit übernehmen. Und natürlich mit Qualitätssystemen, Beratung und dem besten Service für Kühlsysteme.

Service mit System™ nur von KAT



Kontakt:
Fa. Kälte-Aktiv Team GmbH
Allersberger Straße 33a
91154 Roth
Tel.: 0 91 71 / 97 02-0
Fax: 0 91 71 / 63 516
info@kaelte-aktiv-team.de
www.kaelte-aktiv-team.de

Grafik - Text_Anteilgruppe26_2013



Da strahlt die Straße

LED-Umrüstung für Tankstellen

Wer anziehend auf Kunden wirken will, muss seine Tankstelle ansprechend präsentieren. Vor allem in der dunklen Jahreszeit sorgt ein integriertes Lichtdesign für optimale Wahrnehmung. Die Möglichkeiten von LED-Technik eröffnen eine riesige Auswahl von Werbemitteln, die weitaus mehr bieten als Preisanzeigen.

In Sonsbeck am Niederrhein, unweit der A57 zwischen Xanten und Kevelaer, liegt die Tankstelle von Clemens Tenhagen. Als mittelständischer Tankstelleninhaber ist Tenhagen Mitglied im Bundesverband Freier Tankstellen (bft). Nun wurde sein Standort an das Design des Verbandes angepasst. Die Umrüstung führte das Unternehmen Neon Reinhardt aus Münster durch, das zur Münsteraner Firmengruppe Brück gehört. Neon Reinhardt ist langjähriger Partner des bft und hat schon durch viele erfolgreiche Modernisierungsprojekte entsprechende Erfahrungen gewonnen.

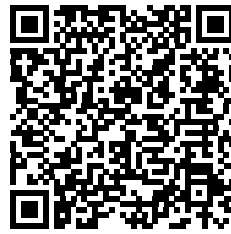
Neue Verkleidung, neuer Look

Rund eine Woche benötigte das Montage-Team von Neon Reinhardt, um die Planungen des Architekturbüros Aengenheyster aus Düsseldorf umzusetzen. Zunächst erhielt das Dach des Tankbereiches eine umlaufende Verblendung im Orange des Corporate Designs mit dreidimensionalen Buchstaben des bft-Logos.

Die Dachattika wird durch ein LED-Profil beleuchtet. Auch die neuen Verkleidungen der Tankdachstützen sind LED-illuminiert. Die Beleuchtung der Säulen ist manuell regelbar; die Steuerung erlaubt verschiedene Einstellungen wie Auf- und Abschwellen oder Blinken. Auch das Shop-Gebäude, die Waschhalle und das Dach der LPG-Säule erhielten umlaufende Blenden. Das alte Firmenschild über der Preisanzeige wurde durch ein LED-beleuchtetes Element ersetzt, das nun das bft-Logo zeigt.

Die Vorteile überzeugen

Bei der Entscheidung für LED überzeugt vor allem der Energieverbrauch: Er liegt um bis zu 80 Prozent niedriger als der herkömmlicher Leuchtstofflampen. Zudem sind LED sehr langlebig und fast wartungsfrei. Ein weiterer Vorteil ist, dass das UV-freie LED-Licht keine Insekten anzieht.



Der technische Leiter bei Neon Reinhardt, Kunibert Barth, erläutert: „Die LED-Systeme und Werbemittel-Komponenten werden zu einem sinnvollen Konzept kombiniert, das dem Bedarf individuell angepasst ist. Wir folgen dem Grundsatz: Lieber die zentralen Botschaften kompakt vermitteln, als den Kunden mit einer Flut verwirrender Eindrücke bombardieren. Das erreichen wir durch klare Linienführung, geordnete Elemente, gezielte Effekte und wiedererkennbare Firmen-Identität.“

Wer demnächst Sonsbeck auf der Bundesstraße nach Wesel durchquert, wird sich von dieser optimalen Fernwirkung überzeugen können.

Umrüsten sichert Wettbewerbsvorsprung

Zu Tenhagens Standort gehören ein Reparaturbetrieb und eine Station für Fahrzeugpflege. Auch diese wurden in das Gesamtkonzept einbezogen. Das von innen LED-beleuchtete Service-Transparent weist auf aktuelle Angebote hin.

Damit sind die Möglichkeiten noch keineswegs ausgereizt. Eine Fülle innovativer Werbemittel bietet LED-Alternativen für jeden Maßstab, zum Beispiel Displays mit Lichtverhältnis-Sensoren, die ihre Leuchtkraft automatisch der Umgebung anpassen und noch vieles Weitere.

Falls Sie sich entschlossen haben, Ihren Standort ebenfalls auf den aktuellen Technikstand zu bringen oder noch weitere Informationen wünschen, sprechen Sie mit Kunibert Barth bei Neon Reinhardt. Kontaktdaten finden Sie auf www.neon-reinhardt.de.

■ Neon Reinhardt GmbH

bft-fashion

Die neue Kollektion ist da!



Zum Online-Shop



www.eft-service.de





Marktplatz Tankstellen-Shop

Serie Teil IV, heute: „Freundlichkeit, Sauberkeit, Ordnung – das ABC im Shop“

Ein Lächeln öffnet Türen und Herzen, je nachdem welches Bild bemüht wird. Klingt im einen oder anderen Ohr vielleicht wie eine abgedroschene Plattitüde, und wird doch so oft mit Füßen getreten. Dabei ist Freundlichkeit die einfachste Regel im Umgang miteinander: zu Hause, im Büro und vor allem im Kundenkontakt an der Tankstelle – lächeln.

Der erste Eindruck zählt, und wenn er sich dem Tankstellenkunden ausschließlich innerhalb der wenigen Minuten während des Bezahlvorganges an der Kasse einprägt. Der Mitarbeiter des Tankstellenbetreibers ist das lebende „Aushängeschild“ des Unternehmens. Harald Wilhelm, Vertriebsleiter der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen und Berater für Tankstellenunternehmer weiß, dass es nur und ausschließlich die Kleinigkeiten sind, die aber Großes und Nachhaltiges beim Kunden hinterlassen:

- Der Blick: Der erste Blickkontakt wandert in die Augen seines Gegenübers. Lächeln, ein freundlicher Gruß und vielleicht noch die Frage nach einem weiteren Wunsch – so einfach kann der effektive Kundenkontakt sein.
- Die Optik: Saubere und frische Garderobe ist ein Muss. Gleiches gilt natürlich für die Person. Hawaii-Hemd und Muskelshirt gehören in die Freizeit. Schön und vom Kunden gern gesehen ist eine einheitliche Berufsbekleidung in den Farben des Unternehmens. Das Tüpfelchen setzt dem „i“ zu guter Letzt das Namensschild des Mitarbeiters auf. Der Kunde kann lesen, mit wem er es zu tun hat.
- Die Ordnung: Drinnen wie draußen wirken überquellende Müll-eimer und herumfliegende Papierchen abschreckend. Ein Mitarbeiterplan, wer wann für welche Räume und Flächen zuständig ist, hilft regelmäßig Ordnung zu halten. Zur Ordnung gehören auch stets gefüllte Regale. Was nützt das bestens bestückte Lager, wenn der Kunde auf klaffende Lücken in der Auslage blickt. Gleiches gilt für Papier- und Handschuhspender an der Zapfsäule.

- Die Toilette: Unliebsames Thema, aber auch die Kundentoilette ist mehr als nur „die gekachelte Abteilung an der Tanke“. Regelmäßig sollte auch hier nach dem Rechten gesehen werden. Bereitliegende Gummihandschuhe erleichtern den Mitarbeitern das Reinigen von WC und Waschbecken.

Umfragen bestätigen, dass Tankstellenkunden eine helle, aufgeräumte, gut bestückte und mit freundlichem Personal versehene Tankstelle jederzeit gern wieder anfahren. Der gute Eindruck manifestiert sich, ganz ohne Worte. Denn bei allem wird nur ein Ziel verfolgt: Zufriedene Kunden, die neben dem reinen Kraftstoffkauf noch den einen oder anderen Einkauf in der Tankstelle tätigen.

Weitere und tiefergehende Informationen hält auch das eft-Beratungskonzept für den Marktplatz Tankstelle bereit. Ihr Ansprechpartner ist Harald Wilhelm.

Kontakt: harald.wilhelm@eft-service.de
bei der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen in Bonn.

■ eft / Bli

In loser Reihenfolge greift der TANKSTOP je Ausgabe ein Thema zum Marktplatz Tankstelle auf.



... for your store

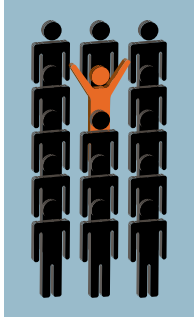
MBG, spol. s r. o.
Sadová 2323/4
789 01 Zábřeh
Czech Republic
T: +420 583 401 311
E: mbg@mbg.cz
W: www.mbg.cz

Ansprechpartner für Deutschland:



Thiem Shop-Einrichtungen GmbH
Lademannbogen 6, 22339 Hamburg
T: +49 (40) 538 001-0; Fax -10
E: kontakt@thiem.com





bft - akademie

Seminare - Training - Coaching für den Tankstellenmittelstand



Leiter der bft-Akademie Dirk Schneemann

bft-akademie geht Anfang 2014 an den Start

Seminarangebote und Workshops für
Stationsleiter, Pächter und Führungskräfte für
den Tankstellenmittelstand

Ab sofort erwarten Sie jetzt bundesweit monatlich umfangreiche Angebote rund um Ihr Tagesgeschäft- somit auch an einem Ort in Ihrer Nähe. Die bft-Akademie bietet professionelle und praxisnahe Schulungen durch einen definierten Trainerpool (u. a. Shop und Training Quickborn, West-Wind, Robert Hein Consulting, setcon sowie in Zusammenarbeit mit dem Bundesverband Behälterschutz e.V. Gütegemeinschaft Tankschutz und Tanktechnik e.V.)

Intensive Ein-Tages-Seminare, ein überschaubares zeitliches Invest, das sich definitiv für Sie lohnt.

Für die Monate Februar und März 2014 sind folgende Seminare ab sofort zu buchen:

- » EMF-1 Erfolgreiche Mitarbeiterführung, Seminarorte: München, Hamburg, Bonn, Recklinghausen, Würzburg
- » ATS-1 Abscheider, Seminarorte: Ulm, Nürnberg, Osnabrück, Recklinghausen
- » EEO-1 Energieeffizienz, Seminarorte: Würzburg, München
- » UDE-1 Unternehmerisch denken, Seminarorte: München, Osnabrück, Berlin, Nürnberg, Hannover, Kassel
- » PEK-1 Persönlichkeit & Kommunikation, Seminarorte: Remagen, Ulm, Hannover

Alle Termine und ausführliche Informationen unter
www.bft-akademie.de

Ansprechpartner beim Bundesverband Freier Tankstellen e.V.:

Geschäftsführer Stephan Zieger:
Telefon 0228 - 910 29 33
stephan.zieger@bft.de

Iris Müller:
Telefon 0228 - 910 29 44
iris.mueller@bft.de

Manche sind groß – andere sind größer.

Die MCS ist auf Augenhöhe mit ihren Kunden.

**Persönliche Beratung
ist für uns selbstverständlich.**

Ihr mittelständischer Shop-Lieferant für:



- Süßwaren
- Getränke
- Back-Shop
- Lebensmittel
- Eis
- Tabakwaren
- e-loading



www.mcs.eu



MCS ■ Mein Convenience Service



Foto links: Schnappschuss aus den 60er Jahren. Damals bedienten die Mitarbeiter der Tankstelle Westfeling ihre Kunden beim Betanken.
Foto rechts: Firmengründer Eberhard Westfeling mit seiner Tochter und späteren Geschäftsführerin Beate.

Die Lady auf dem 40-Tonner

Freie Tankstelle in Berlin-Moabit feiert 60. Geburtstag

„Chefin“ von elf Mitarbeitern und einer gut gehenden Tankstelle in Berlin ist Beate Heckelmann eigentlich erst so richtig seit einem Jahr. Der Tod des Vaters und Firmengründers Eberhard Westfeling hob sie auf den Sessel. Verantwortung hat die 48-Jährige aber schon lange getragen. Schließlich fuhr sie sehr zum Leidwesen ihrer Eltern einige Jahre für einen großen Mineralölkonzern einen schweren Tanklastzug – schlappe 40 Tonnen, gelenkt von 55 Kilo Lebendgewicht. „Alles kein Problem“, lacht Beate Heckelmann. „Damals in den 80er Jahren waren wir nur zwei Frauen auf diesem Markt. Aber durch Können und Hartnäckigkeit habe ich mir Respekt bei den männlichen Kollegen erarbeitet.“

Tankstelle mitten im Zentrum des Geschehens

Zurück zu den Anfängen. 1953 war es, als der gelernte Bäcker Eberhard Westfeling seine erste freie Tankstelle eröffnete. Durch den frühen Tod seines Vaters legte er seine eigenen beruflichen Pläne des Brötchenbackens ad acta und stieg stattdessen ins Ölgeschäft ein. Einziges Problem: Der junge Mann war noch nicht volljährig. Eine wichtige Grundvoraussetzung für eine Geschäftstätigkeit in Deutschland. Mit viel Papierkrieg ließ sich diese Hürde aber meistern.

Aus dem Ölgeschäft wuchs bald das Kraftstoffgeschäft. Mitten in Westberlin an der Quitzowstraße 23 floss von Stund´ an aus zwei Zapfsäulen Benzin. Eine 1a-Lage. „Hier mussten sie alle vorbei“, erinnert sich die Tochter. Der Laden lief prächtig. Aus den anfänglich zwei Säulen wurde nach und nach eine stattliche freie Tankstelle. Werkstatt und Reifenhandel folgten. Ebenso die Mitgliedschaft im Bundesverband Freier Tankstellen. „Das war für meinen Vater Ehrensache.“ Damit nicht genug. Der geschäftstüchtige Jungunternehmer stieg auch in den Autoverleih ein. Deutschland boomte. Immer mehr Flughäfen wurden eröffnet und wo Reisende ankommen, muss es oft schnell mit dem PKW weitergehen. Berlin-Tegel, Hildesheim, Hannover, ja sogar am Frankfurter Flughafen vermietete Eberhard Westfeling seine Fahrzeuge.

Tankstelle im Wandel der Zeiten

2013, das Jubiläumsjahr für die freie Tankstelle Westfeling, ist auch das Jahr des Umbruchs. Beate Heckelmann will investieren. Ein marktgerechter Umbau steht an. „Mein Ziel ist eine moderne, zeitgerechte Tankstelle in Optik und Technik. Die Energiekosten sollen gesenkt werden, die Optik soll modern werden und trotzdem den bei den Kunden geliebten „Tante-Emma-Charme“ behalten. Mit etlichen Firmen, von Shop-Einrichtern bis zu Zapfsäulenherstellern, ist die Unternehmerin im Gespräch. Die angefragten Architekten konnten die Fachfrau jedoch noch nicht überzeugen. „Mit dieser Aufgabe gehe ich ins neue Jahr. Lassen wir uns überraschen.“

■ eft / Bli



Hier wird investiert: 2014 wird die Tankstelle modernisiert und renoviert.

Ihre Meinung zählt

Die Macher von TANKSTOP freuen sich über Ihre Rückmeldungen. Teilen Sie uns mit, wie Ihnen das neue Magazin gefällt. Sagen Sie uns, welche Themen Sie interessieren, nennen Sie uns wichtige Branchentermine zur Veröffentlichung in der Rubrik „Gewusst wo!“ und halten Sie uns regelmäßig mit Ihren Pressemitteilungen auf dem Laufenden.

Mailen Sie ganz einfach an:

redaktion-tankstop@eft-service.de

Lassen Sie Luft ab – Leserbriefe

Hier ist Ihre Rubrik: Leserbriefe, der Raum für die Leserinnen und Leser des TANKSTOP. Hier sollen Sie zu Wort kommen. Teilen Sie den Kollegen in der Welt der Tankstellen, Werkstätten und Waschstraßen mit, was Sie bewegt, was Sie an Ihrer Station erleben, was Sie ärgert oder erfreut. Tauschen Sie sich aus, lassen Sie andere teilhaben. In einem kurzen Dreizeiler oder einem langen ausführlichen Brief.

Alle Texte werden mit Ihrem Namen und der Ortsangabe abgedruckt. Senden Sie Ihren Leserbrief einfach an: redaktion-tankstop@eft-service.de.

■ eft / TANKSTOP



GUT, WENN MAN EINE RESERVE AN BORD HAT!



35 km



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

Jetzt exklusiv an Tankstellen!



FIFA WORLD CUP
Brasil

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



OFFICIAL SPONSOR

Neue Tankstellen-Plakate für 2014 sind da

Mit neuen Motiven die Kunden locken

Wer nicht wirbt, stirbt! Harte Worte für nackte Tatsachen. Deshalb empfiehlt die Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen (eft) allen Betreibern einer Station, regelmäßig auf sich und wechselnde Angebote im Shop, in der Waschstraße, der Werkstatt oder im Service aufmerksam zu machen. Als Werbeträger bieten sich großformatige Plakate im Format DIN A0 und DIN A00 an. Plakate vermitteln einfach und effektiv die entsprechende Werbebotschaft und sind beim Tankstellenkunden „gelernt“.

Für jede Jahreszeit das richtige Motiv

Für das neue Jahr hat die eft wieder tief in die Tankthemen-Trickkiste gegriffen und vier neue Motive, jahreszeitlich abgestimmt, produziert. Für das Shooting konnte das professionelle Modell Christine gewonnen werden. Zusammen mit der hübschen Blondine, dem Grafiker und einer Visagistin ging's im Oktober ins Fotostudio. Fast einen geschlagenen Tag lang setzte Fotograf Jan Michael Hosan das Modell ins rechte Licht. Die grobe Richtung des Shootings war durch die vorgegebenen vier jahreszeitlichen Themen klar. Ein ausführliches Briefing sowie die entsprechende Garderobenauswahl mit dem Modell folgten. Herausgekommen ist eine neue, sehenswerte Serie unter dem Titel „Mein Held der Tankstelle“.

Der Tankstellenkunde ist männlich

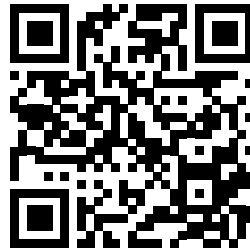
Weil Werbung nach ganz klar definierten Regeln funktioniert, wurden die Plakate für 2014 als Hingucker mit einer einfach formulierten Aussage gestaltet. Der erste Blick des Betrachters wandert immer in dargebotene Augen. In diesem Fall das großformatig abgebildete Gesicht des Modells. Schon beim zweiten Blickkontakt wird die Botschaft entdeckt: „Mein Held der Tankstelle – versüßt mir den Frühling“ oder „– bringt mir den Sommer“, „– bringt Licht in den Herbst“ und „– hilft mir durch den Winter“. Da laut Umfragen das Gros der Tankstellenkunden männlich ist, wird mit der jungen Dame die Zielgruppe perfekt erreicht. Aber da Modell Christine sehr natürlich und nicht als Vamp „rüberkommt“, fühlt auch Frau sich angesprochen. Unterm Strich steht die Aufforderung an die Kundschaft, nicht nur den Tank zu füllen, sondern auch Produkte aus dem Shop zu kaufen oder die eine oder andere Dienstleistung des Tankstellenpersonals in Anspruch zu nehmen.



THE MAKING OF



www.eft-service.de/online-shop



Einfaches Bestellen im Onlineshop oder per Bestellformular

Pünktlich zum jeweils kalendarischen Saisonstart werden die Plakate von der eft ausgeliefert. Wer noch kein Plakatabonnement hat, kann die Serie oder einzelne Plakate per beiliegendem Bestellformular ordern oder per Klick unter www.eft-service.de/online-shop, Stichwort AUSSENWERBUNG / WERBEPLAKATE bestellen. Mit im Angebot sind auch entsprechende Plakatträger, gängige Aufsteller oder praktische Wandrahmen.

■ eft / Bli



Plakatserie 2014



frei und fair - Ihre freie Tank

frei und fair - Ihre freie Tank

frei und fair - Ihre freie Tankstelle



Zusatzumsatz ohne Mehraufwand – mit Hiestand

Trendig, kultig, hitverdächtig. Der Hype um das Gebäck aus Croissant und Donut ist ungebrochen. Mit den drei ab sofort erhältlichen fertig gefüllten und dekorierten Crodoot's von Hiestand nutzen Sie die Chance auf Zusatzumsatz ohne Mehraufwand für Ihre Mitarbeiter. Peppen Sie Ihre Theke mit den Crodoot's in den Sorten Nuss-Nougat, Creme, Blaubeere auf und ergänzen Sie diese mit dem ungefüllten, gezuckerten Crodoot's Natur. Nur auftauen und servieren – so schnell und einfach können Sie vom aktuellen Trend profitieren.

Mit über 800 Produkten und 115 Mitarbeitern im Außendienst bietet Hiestand Qualität, Vielfalt und besten Service.



HIESTAND & SUHR Handels- und Logistik GmbH
Tel.: +49 7662 9303-16 | Fax: +49 7662 9303-30
kontakt@hiestand-suhr.de | www.hiestand-suhr.de



Hohe Kundenerwartung an Tankstellen-Shops

Tankstelle in Borken passt Shop den Kundenwünschen an

Zum Cappuccino ins Bistro? Na klar, aber bitte in der Tankstelle. In den letzten Jahren hat sich beim Verbraucher eine angesagte Tankstellen-Shop-Kultur entwickelt. Kunden sind nicht nur Kunden. Sie sind Gäste. In Shops wurde durch Optik, Mobiliar und Angebot eine wahre Wohlfühlatmosphäre wie in einem schicken Café geschaffen.

Durch geschickte Beleuchtung Einkäufe steuern

Tankstellenbetreiber mit Blick auf Umsatzzahlen und einem Gespür für Kundenwünsche denken um: Es reicht nicht mehr aus, das Warensortiment wild zu erweitern. Ein Umbau des gesamten Shops ist häufig gefragt. Dabei stehen Convenience-Aspekte, Cafécharakter und Einkaufserlebnis im Vordergrund. Absolut wichtig bei der Planung ist die richtige Beleuchtung. Bei der Wahl der Beleuchtungstechnik können die Kosten und der Wartungsaufwand erheblich gesenkt werden. Hierbei spielen LEDs, die Licht-emittierenden Dioden, eine wichtige Rolle. Auch im Marketingverständnis hat das Thema Beleuchtung einen zentralen Platz eingenommen. Harmo-

nische Ausleuchtung und die gezielte Beleuchtung von Produkten erhöht die Verweildauer des Kunden und animieren ihn zum Kauf.

Neuer Look für Tankstellen-Shop in Borken

Ein solches Rund-um-Paket konnte kürzlich der auf Tankstellen spezialisierte Hamburger Shop-Einrichter August Thiem GmbH umsetzen. Auftraggeber war die freie Tankstelle Beck in Borken. Wenn schon Umbau, dann auch richtig, lautete der Auftrag von Geschäftsführer Dirk Lassen-Beck. Nach ausführlicher Detailplanung war nach einer Arbeitswoche aus einer alten Esso-Tankstelle eine schicke, nach allen Regeln der modernen Technik und Optik ausgestattete freie Tankstelle entstanden.

Besonderes Augenmerk legte Thomas Kirchhoff, Ladenbau-Experte und Geschäftsführer der Firma Thiem, auf eine akzentuierte Beleuchtung einzelner Bereiche. Hierfür bestens geeignet sind sparsame und effiziente LED-Leuchten. Bei LED-Leuchten





gäbe es extreme Unterschiede, erklärt Kirchhoff. Erstmals setzte die Firma Thiem Leuchten der Firma Hella ein. Das Ergebnis stellte seinen Auftraggeber sehr zufrieden. Das Thermomanagement, also die gleichmäßige Ableitung der durch den elektrischen Strom entstehenden Wärme (circa 70 Prozent der Energie werden in Wärme umgesetzt) sei hervorragend.

Der Back-Shop wurde anhand des zukünftigen Sortiments konzipiert, das Bistro erhielt durch dunkle Hölzer eine moderne und gemütliche Optik. Einzelne Bereiche wurden mit unterschiedlichen Farben gekennzeichnet, so dass sich der Kunde schnell zurechtfindet. Erste Rückmeldungen von Kunden und Mitarbeitern beschreiben das Ergebnis mit „Wohlfühlatmosphäre“, „völlig andere Station“, „Einkaufserlebnis“ und „tolles Arbeitsgefühl“.

Jahrelange Erfahrung im Ladenbau

Die August Thiem GmbH hat eine lange Geschichte. 1933 startete das Unternehmen in Dresden und bot zunächst Rohstoffe zur Lebensmittelherstellung an. Während des 2. Weltkrieges musste der Betrieb geschlossen werden. Seit 1972 hat sich August Thiem auf Ladenbau spezialisiert. Seit 2009 führen Thomas Kirchhoff und Norman Gehrhardt erfolgreich die Geschäfte. Im TANKSTOP Ausgabe 04/2013 berichteten wir über die Tankstelle im Retrolook, das neue Tankstellenkonzept der Friedrich August Thiem GmbH.

■ eft / JH

Exklusiv bei Ice Age Ice:
PREMIUM EISWÜRFEL
quadratisch und praktisch

Eiswürfel nach Bedarf portionieren
dank einmaliger Matrix-Plattenform!

Unser Special

EISWÜRFEL

CRUSHED ICE

Ihr zuverlässiger Lieferant für
EISWÜRFEL &
CRUSHED ICE

COOLER
GEHT'S NICHT

Edisonstraße 7, 63477 Maintal
06181 – 61 821 00
Bestellhotline
0800 423 243 423

www.iceageice.de

ICE AGE ICE





Steigern Sie Ihre Kundenfrequenz.

Ergänzen Sie Ihr Geschäft und eröffnen Sie einen DPD PaketShop.

Nutzen Sie Ihre Chance: Gewinnen Sie mit DPD neue Kunden und erhöhen Sie Ihren Umsatz ohne großen Mehraufwand. Dank unserer neuen Services und unserer jährlich steigenden Paketmenge verdienen Sie mit jedem einzelnen Paket.

Möchten Sie mehr über die DPD PaketShops erfahren?
Dann kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie gerne!

01802 580 188 (0,06 €/Anruf aus dem Festnetz, Mobilfunk max. 0,42 €/Min.)

E-Mail: servicecenter-paketshop@dpd.de



Winterware im Angebot

Aktion: Berufsbekleidung 15 Prozent günstiger – solange der Vorrat reicht

Warm, weich, wohlig – so lässt sich die farbenfrohe Winterware der neutralen Berufsbekleidung bezeichnen. Auf alle Bestellungen zur Aktionsware, die bis 31. Januar 2014 bei der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen (eft) eingehen, wird ein Rabatt von 15 Prozent gewährt. Und so sieht die Aktionsware* aus:

- » Fleece Zip Sweater Ness (Farben: orange)
- » Fleece-Sweat-Shirt Rally (Farben: hellblau, schwarz, marine, rot, mittelgrau)
- » Fleece-Jacke Cross (Farben: hellblau, schwarz, marine, rot, mittelgrau)
- » Herren-Strickpullover mit V-Ausschnitt (Farben: royalblau, schwarz, hellblau, grau melliert, hellgrün, rot, dunkellila)
- » Damen-Strickpullover mit V-Ausschnitt (Farben: hellblau, schwarz, royalblau, hellgrün, rot, dunkellila)
- » Damen-Strickjacken (Farben: grau melliert, schwarz, dunkellila)

Weitere Abbildungen und alle Angaben zu Größen, Preisen (Onlinepreise minus 15 Prozent) und Bestellnummern unter www.eft-service.de/online-shop Stichwort: Berufsbekleidung, per Telefon unter 0228 – 910 29 0 oder fix über den QR-Code.

*solange der Vorrat reicht.

■ eft / Bli



Hier geht es zum Online-Shop



Mini 300 LED²

Cleverer Lösung für helle Köpfe



Tankenstellenbeleuchtung mit Mini 300 LED² – eine effiziente und flexible Beleuchtungslösung.

- Lange Lebensdauer: ca. 70.000 Stunden (L80F10)
- höchst effizientes LEDGINE LED-Modul (bis 97 Lumen/Watt) mit verschiedenen Optiken, hoher Gleichmäßigkeit und weißem Licht für hohe Sicherheit im Verkehr
- Nutzung vorhandener Installationen; Plug&Play für schnelle Inbetriebnahme
- Zusätzliche Energieeinsparungen durch Bewegungsmelder, Tageslichtsensoren, Zeitschaltfunktion und konstante Dimmfunktion möglich
- Aluminiumdruckgussgehäuse für optimales Wärmemanagement
- Teil einer Produktfamilie, die unterschiedliche Montagearten ermöglicht

Auf Anfrage:

- Kundenindividuelle Konfiguration der Lichtregelung – bei Bedarf via Bluetooth (PC, Android-Applikation per Smartphone) selbst programmierbar

Ab 380,00 €

Preis zzgl. MwSt.

Bestellen Sie jetzt Ihre Mini 300 LED² als Ersatz für Ihre bisherige Tankstellenbeleuchtung oder kontaktieren Sie uns für ein Beratungsgespräch.

Wir beraten Sie gerne!

Telefon: 0 33 22/12 83 000

E-Mail: support@lichtlieferant.de ■ Fax: 0 33 22/12 83-0 29
LDBS Lichtdienst GmbH ■ Freimuthstraße 2-4 ■ 14612 Falkensee

LDBS LICHTDIENST

www.lichtdienst.de
www.lichtlieferant.de



KAT ist das führende Unternehmen für High-Tech-Service und Anlagenbau im Bereich Klima- und Kältetechnik sowie für Heizung, Lüftung und Sanitär. Wir sind Tag und Nacht für Sie da, wenn Sie uns brauchen. Überall in Deutschland. KAT ist ein mittelständischer, inhabergeführter Fachbetrieb mit hundertprozentiger Verlässlichkeit. Die Spezialität: Der Service mit System und die Verfügbarkeitsgarantie, mit der wir die volle Verantwortung für das Funktionieren Ihrer Geräte übernehmen. Damit Sie sich ganz auf Ihre eigentlichen Aufgaben konzentrieren können.

Service mit System ist gut für die Tankstelle – der Shop muss brummen!

Im Gespräch: Oliver Rostock, Geschäftsführer der KAT GmbH, Erfinder des Service mit Systems für Kühl- und Kältegeräte sowie Shop-Equipment

Frage: Herr Rostock, Service mit System: Was ist das? Und wer braucht das?

Oliver Rostock: Im Grunde braucht das jeder, der auf die Verlässlichkeit seines Equipments angewiesen ist, weil er damit Geld verdient. Und jeder, der mit Service Geld sparen will.

Frage: Und mit Service mit System spart er Geld?

Oliver Rostock: Damit geht es sicher am besten. Service mit System basiert auf einer intelligenten Fehlerdatenbank sowie sehr viel Erfahrung und Fachkenntnis. Das Ergebnis ist eine Präventionsstrategie, die in den meisten Fällen verhindert, dass es überhaupt zu Störungen kommt. Das unterscheidet uns von den gängigen Angeboten im Service.

Frage: Und das ist billiger als der normale Service? Klingt doch immerhin recht aufwendig.

Oliver Rostock: Ein Shop lebt von der Verfügbarkeit der Systeme. Und Verfügbarkeit wird nicht erreicht, indem man schnell repariert. Sondern indem Fehler bereits im Vorfeld systematisch vermieden werden. Es erspart dem Betreiber Ausfall- und Reparatur-

kosten und erhält seine Verkaufsfähigkeit. Das macht sich in der Kasse bemerkbar.

Frage: Und wenn doch etwas passiert? Technik ist launisch.

Oliver Rostock: Natürlich ist unser „Feuerwehr-Service“, also die schnelle Schadensbehebung im Fall der Fälle, auch Teil des Konzepts. Übrigens bieten wir auch den ganz konventionellen Service – ohne die Verfügbarkeitsgarantie, die wir sonst geben. Wir machen dem Kunden keinerlei Vorschriften.

Frage: Die Tankstellenbetreiber sind eine kritische Klientel. Laufen die Geschäfte?

Oliver Rostock: Die Betreiber haben Recht, wenn sie kritisch sind. Die Gewinne sind hart erarbeitet, das weiß ich. Und wir würden keinen Erfolg haben, wenn sich unser Angebot nicht rechnen würde. Deshalb weisen wir nach, dass es sich rechnet.

Frage: Und es rechnet sich?

Oliver Rostock: Gehen Sie getrost davon aus, dass das so ist. Von den ganz großen Ketten zählen wir die beiden größten zu unseren Kunden. Und ich kann Ihnen versichern, die Kollegen können rechnen.

Frage: Und Sie sind der einzige Anbieter für diesen präventiven Service hier in Deutschland?

Oliver Rostock: Wir waren die ersten und wir sind nach wie vor die einzigen, die die Service-Strategien auf ein ganz sicheres Fundament stellen. Beim Service mit System sammeln wir ja die Daten nicht nur in einer Datenbank, sondern werten sie auch akribisch aus und ziehen die richtigen Schlüsse daraus. Wir sind schließlich Fachleute und seit langen Jahren im Geschäft. Da kommt Erfahrung zusammen, wie sie wohl kein anderer hat in dieser Form.

Frage: Wenn Sie den Shop-Betreibern einen Tipp geben könnten: Was würden Sie empfehlen?

Oliver Rostock: Kritisch bleiben bei allen Angeboten zum Service. Nicht gleich beim ersten billigen Angebot zugreifen, sondern rechnen und noch einmal nachrechnen. Und alles mit einbeziehen, auch die Ausfall- und Reparaturkosten. Und dann zuschlagen.

Frage: Bei Ihnen?

Oliver Rostock: Wenn wir die besten sind, unbedingt.

■ KAT GmbH



Geschäftsführer Oliver Rostock im Gespräch



Kompetenz für den Genuss unterwegs.

Lekkerland ist der Partner für alle Handelsformate, die Menschen den bequemen Unterwegskonsum ermöglichen. Wir liefern Tabakwaren, Food-to-go, Non-Food-Produkte, Getränke, Electronic Value und vieles mehr. Rund 61.400 Kunden wie Tankstellenshops, Kioske, Tabakwarenfachgeschäfte oder Kaufhäuser vertrauen in Deutschland auf das breite Produktangebot, die flexible Logistik und die maßgeschneiderten Dienstleistungen von Lekkerland. Unser Logo ist das sichtbare Zeichen für diese Leistung.

www.lekkerland.de





La Panizza: Pizzaschiffchen und mehr – Exklusiv bei Best of Bakery erhältlich



Mit La Panizza das Mittagstisch-Geschäft für die Tankstelle erobern

Best of Bakery erweitert das Hot Snack Sortiment

Pizza ist das beliebteste Fast Food-Gericht in Deutschland. Die Pizza Snack-Angebote an der Tankstelle unterscheiden sich jedoch sehr häufig in Qualität und Güte von den Angeboten der Pizza-Spezialisten oder sind sehr austauschbar einheitlich im Tankstellen-Markt erhältlich. Peter Ganghof, geschäftsführender Gesellschafter der Best of Bakery GmbH, setzt daher auf exklusive Produkte, die ausschließlich bei Best of Bakery erhältlich sind. „Wie alle anderen, sind schon alle anderen“, lautet sein Schlagwort in Bezug auf Pizza-Angebote an Tankstellen. „Unsere La Panizza-Produkte sind einzigartig am Markt und beeindrucken durch ihre Einfachheit in der Herstellung, bei einer Geschmacksqualität, über die sich so manche Pizzeria freuen würde.“

Für den Tankstellenunternehmer besonders interessant ist die Tatsache, dass die La Panizza-Produkte trotz ihrer hohen Geschmacksqualität nicht mehr vor Ort veredelt werden müssen. Das Verkaufspersonal kann sich also auf den Verkauf am Backshop konzentrieren und wird nicht durch lange Vorbereitungszeiten oder qualitativ immer wieder unterschiedlich vom Personal interpretierte „Finishing“-Veredelungsvorgaben blockiert.

„Ready to sell“ nennt Best of Bakery daher auch eine sehr breite Angebotspalette von Produkten, die ohne jegliche Vorbereitungs- oder Veredelungszeit verkaufsfertig optimal für den Tankstellenbackshop sind. American Bakery-Artikel sind teilweise in wenigen Stunden aufzutauen und können anschließend verkaufsfertig in die Vitrine gelegt werden.

Ob exklusive Pizzen, leckere Snacks, klassische Backwaren, American Bakery oder zukünftige Trendprodukte – Best of Bakery hat alles im Sortiment. „Unsere Qualität ist dauerhaft hochwertig, was uns durch

regelmäßige DLG-Prämierungen immer wieder aufs Neue bestätigt wird“, unterstreicht Peter Ganghof seine Qualitätsphilosophie. „Wir kennen die Konsumenten und ihre Wünsche und wissen über aktuelle Trends und Entwicklungen im Convenience-Bereich bestens Bescheid. So können wir sofort auf neueste Entwicklungen reagieren und unsere Kunden immer auf dem Laufenden halten.“

Best of Bakery denkt immer an den Endkonsumenten und unterstützt seine Kunden nicht nur mit absatzstarken Produktinnovationen, sondern liefert auch immer gleich aufmerksamkeitsstarke Werbemittel und smarte Verpackungslösungen für den Sofortverzehr und den „to go“-Mitnahmekunden. Laufend neue Marketinginitiativen wie zum Beispiel die KidzBox, mit denen jeder Tankstellenbetreiber auch die kleinsten Kunden analog den marktführenden Fast Food-Anbietern für sich gewinnen kann, geeiste Getränke mit dem FreshPuccino-Konzept oder ausgefallene Zweitplatzierungsideen: alles aus einer Hand für mehr Umsatz im bruttoverdienststarken Backshop-Geschäft!

Bis elf Uhr bestellen – am nächsten Tag da! 18 Logistikpunkte innerhalb Deutschlands garantieren eine rasend schnelle Belieferung mit Produkten, Equipment und Ausstattung von Best of Bakery.

Besuchen Sie uns unter: www.bestofbakery.de oder werden Sie Fan auf Facebook!

■ Best of Bakery

Nur jetzt!

Rabatt im Online-Shop

Ab sofort präsentiert die Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen jeden Monat in ihrem Online-Shop attraktive Angebote für Ihre Tankstelle, den Shop, das Bistro, die Mitarbeiter u.v.m. Ganz aktuell:

» 01.12.13 – 31.12.13:
Aktion bft-Scheibenfrostschutz -30 Grad, gebrauchsfertig mit Citrusduft; 1L, 3L und 5L: Mindestabnahmemenge und Preise siehe Online-Shop

» 01.12.13 – 31.01.14:
Aktion Berufsbekleidung „Convenience- Line“ und „Outdoor-Line“ (ausgewählte Artikel): minus 15 % auf Originalpreis

Weitere Angebote unter www.eft-service.de/online-shop



Beilagen in dieser Ausgabe:

- » DPD GeoPost
- » eft-Bestellformular Plakatserie 2014
- » ewo Armaturen- und Autogengerätefabrik
- » Lavego



Einfach zu finden, die aktuellen Angebote der eft im Online-Shop: immer oben rechts!



Gibt es Termine, die Sie kostenfrei im TANKSTOP veröffentlichen möchten? Dann senden Sie uns diese mit entsprechenden Kontaktdaten unverbindlich per Mail an redaktion-tankstop@eft-service.de. Ein Anspruch auf Abdruck besteht nicht.

Gewusst wo!

Termine – Schulungen – Weiterbildungen

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

- **24.-26.01.2014**
Motorradwelt Bodensee
Neue Messe 1
88046 Friedrichshafen
www.motorradwelt-bodensee.de
- **26. – 29.01.2014**
ISM – Internationale Süßwarenmesse
Messeplatz 1
50679 Köln
www.ism-cologne.de
- **01. – 05.02.2014**
Intergastra
Messepiazza 1
70629 Stuttgart
www.intergastra.de
- **12. – 15.02.2014**
BIOFACH - Weltleitmesse für Bio-Lebensmittel
NürnbergMesse GmbH
Messezentrum
90471 Nürnberg
www.biofach.de
- **18. – 19.02.2014**
Handel und Wandel in Tankstellen und Convenience-Shops
Kameha Grand Hotel Bonn
Am Bonner Bogen 1
53227 Bonn
www.handelsblatt-tankstellen.de
- **14. – 19.03.2014**
Internorga
Messeplatz 1
20357 Hamburg
www.internorga.com
- **19. - 20.05.2014**
Autowaschkongress 2014
Hotel La Strada
Raiffeisenstraße 10
34121 Kassel
www.btg-minden.de
- **31.05. – 04.06.2014**
AMITEC – Werkstatt, Teile, Service
Leipziger Messe GmbH
04356 Leipzig
www.amitec-leipzig.de

BACKEN & BACKSHOP

EDNA Tiefkühlbackwaren

- Hilfe und Beratung bei Produktfragen, beim Backen und Präsentieren von Backwaren
 - Individuelle Backschulungen vor Ort nach Absprache
- Alle Termine auf Anfrage. Mehr Information unter www.edna.de

Hiestand & Suhr Handels-und Logistik GmbH

- Hygieneschulung
 - HACCP inkl. IFSG auf Anfrage
 - Basisseminar: Mehr Erfolg mit Backwaren
 - Aktives Verkaufen
 - Erfolgsfaktor Verkaufsförderung
- Alle Termine auf Anfrage. Mehr Informationen unter www.hiestand.de/service-konzept/bake-off-academy

FÜHRUNGSKRÄFTE, MITARBEITER & KUNDE

bft-Akademie –

Ein Produkt des Bundesverbandes Freier Tankstellen e.V.

Seminare, Training und Coaching für den Tankstellenmittelstand – denn die Tankstelle ist kein Studienfach. Die Tankstelle ist Praxis.

- EMF-1 Erfolgreiche Mitarbeiterführung, Seminarorte: München, Hamburg, Bonn, Recklinghausen, Würzburg
- ATS-1 Abscheider, Seminarorte: Ulm, Nürnberg, Osnabrück, Recklinghausen
- EEO-1 Energieeffizienz, Seminarorte: Würzburg, München
- UDE-1 Unternehmerisch denken, Seminarorte: München, Osnabrück, Berlin, Nürnberg, Hannover, Kassel
- PEK-1 Persönlichkeit & Kommunikation, Seminarorte: Remagen, Ulm, München

Alle Termine und weiterführende Informationen unter www.bft-akademie.de

SHOP und TRAINING Quickborn

Seminare für Führungskräfte aus großen und mittelständischen Mineralölgesellschaften, Großhandelsunternehmen, Unternehmen aus dem Convenience Bereich, Dienstleistungsunternehmen sowie Hersteller aus der Konsumgüterindustrie.

Seminarangebot für Unternehmer/Innen

- Führung erlernen – Führung erleben
- Personalmanagement und Arbeitsrecht in der Praxis
- Zeit- und Selbstmanagement
- Erfolgreiche Mehrfachbetreuung von Tankstellen
- Mehr Erfolg im Shop-Geschäft
- Betriebswirtschaft in der Praxis
- Intensivlehrgang zur Vorbereitung auf die Ausbilder-Eignungsprüfung
- Die Mitarbeiter zu mehr Verkaufserfolg führen
- Neue Mitarbeiter effizient einarbeiten

Power-Seminare – kurz und effektiv

- Arbeitsrecht in der Praxis – Grundlagen
- Erfolgreiche Mitarbeiterführung
- Umsätze und Erträge positiv beeinflussen

Seminarangebot für Mitarbeiter/Innen

- Reklamation als Chance zur Kundenbindung
- Mehr Verkaufserfolg durch Kundenorientierung

Alle Termine auf Anfrage. Mehr Informationen unter www.shopundtraining.de

Akademie der Verbundgruppen

Maßgeschneidert, deutschlandweit, am Puls der Zeit. Das sind die Leitlinien der Akademie der Verbundgruppen ADV, die sich mit den führenden deutschen Verbundgruppen für Spitzenqualifizierung im kooperierenden Mittelstand einsetzen.

Unternehmensnachfolge

Ansprechpartner:

Corinna Ruske, corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

Termin auf Anfrage.

Vertriebstraining kompakt

Ansprechpartner: Simon Birbacher,

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

Termin auf Anfrage.

Inventurdifferenzen vermeiden

Ansprechpartner: Simon Birbacher,

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

Termin auf Anfrage.

Mehr Informationen, weitere Themen und Seminare unter: www.verbundgruppenakademie.de

Oil – Market – Learning

Seminare für Mitarbeiter im Service und in leitenden Positionen im Bereich Service für Tankstellen und Mineralölhandel. Von Diebstahlprävention bis zur psychischen Aufarbeitung eines Überfalls, Backseminaren und Reklamationsmanagement werden hier viele interessante Seminare angeboten.

- Kommunikationstraining für Führungskräfte
- Personalführung – Motivationsplus – Mehr Umsatz
- Wer passt zu uns? Personalgewinnung für Tankstellen und Mineralölhandel
- Anti-Burnout-Seminar für Tankstellenbetreiber
- Service- und Verkaufstraining
- Reklamationsmanagement

Weitere Themen und Seminare unter 02831/9730358 oder www.tankstellenseminare.de

SCHMIERSTOFFE

ExxonMobil

Digitales Basistraining für Tankstellen mit Mobil 1 Ölen im Verkauf

- 15-minütige interaktive Schulung
- über USB-Anschluss abspielbar
- kann mit einem Quiz abgeschlossen werden
- Inhalte: Nachfüllölpotenzial, Aufgaben Motorenöl, Bedeutung

des Viskositätsangaben, Fragen + Antworten im Verkaufsgespräch, Verkaufsargumente.

Mehr Informationen unter oliver.hinze@exxonmobil.com

Kreuzworträtsel

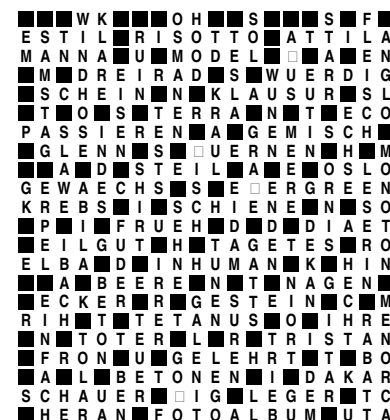
Ozeane	Stausee in Hessen		Beweisstück	Kurort in Südtirol	zeitliches Spielverbot f. Sportler	früheres Druckmaß	Autorin v. „Onkel Toms Hütte“	japanischer Politiker † 1909	englisch: Ausgang	Teil der Kirche		Gartenblume	Trinkspruch in Skandinavien	ein Sportsegelboot
				andernfalls				Schnell-sendung						
Jugendlicher			Statt-halter in Indien	Fremd-wortteil: erst		6	Figur bei Richard Mason (Wong)	Wunder	Volks-gruppe in Nepal	ehem. Name von Tallinn	Ge-schenk			rohe Ölsäure
					Zwerg der Edda	Pullover (engl.)	1				extrem starke Neigung		Teil des Kranken-hauses (Abk.)	
Körperteil		Titel des Monar-chen-sohns	Loya-lität		7		hinteres Schiffs-segel	sehr schlank, knochig		Längen-maß der See-fahrt				
Ära					Hand-rühr-gerät		Insel-staat im Süd-atlantik						Vorname der Sängers Clüver	
			Einsatz beim Roulette		Kristall	9				weibliche Natur-geister	elektr. Informa-tions-einheit			
grob, übel	an Stelle von		US-Filmstar, Ange-lina ...				mongol. Groß-kan † 1405	dt. Wein-anbau-gebiet		hasten				historischer Staat der Fulbe
Dorf-wiese		12			franzö-sischer Sozio-loge †	Auf-listung					ehem. ind. Münz-einheiten		unpar-teiisch	
			Muskel-ansatz-strang	Bil-dungs-veran-staltung						Siegerin	byzan-tinische Prin-zessin	3		
Fluss durch Pforzheim	voll-tönend					oberster Punkt am Him-mel	eine land-wirtsch. Arbeit		ab-schlie-ßen					
Jugendlicher (Kw.)		11		tropi-sche Hülsen-frucht	beob-achten						großes Gemein-wesen		arab. Zupf-instru-ment	
not-wendiges Gerät	besitz-anzei-gendes Fürwort		altge-dienter Soldat						Kammer, Raum	freier Über-schlag			4	
					2	hervor-ragend, bestens	Grund-stücks-miete	immer					Gewitter-erschei-nung	Teile der Stunde
			Schlim-mes	Saug-röhre						Wasser-rinne im Watt	Hirsch-art			
ehem. Einheit für den Druck	asiat. Gebirgs-ziege		beein-druckt		8			Com-puter-taste	Gegen-wehr, ... bieten					
latei-nisch: Erde				hohe Spiel-karten		grober Sand	1. ge-wählter Reichs-präsident				franzö-sisch: Brot		besitz-anzei-gendes Fürwort	
			be-stimmter Artikel (2. Fall)	Hunde-rasse	10					enge Meeres-durch-fahrt	Luft-reifen			
Stoff in e. Aggre-gatzustand	Nach-speise		5				Titel-figur bei Milne (Bär)	Glocken-klang						
Papier-zählmaß				Schnee-gleit-brett			Fuß-hebel				verrückt			
Fluss zum Dollart				geräu-cherter Fleisch-ware						im Raum befindlich				

Lösungswort:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----

Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht. Lösen Sie das Kreuzworträtsel und gewinnen Sie einen attraktiven Preis.



Hierzu senden Sie einfach per E-Mail das Lösungswort an die Redaktion von TANKSTOP unter: raetsel-tankstop@eft-service.de

Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen. Bitte beachten Sie, dass Ihre E-Mail Ihre vollständige postalische Adresse enthalten muss. Einsendeschluss ist der 16.01.2014

**Das Lösungswort des letzten Rätsels lautete:
SCHEIBENWISCHER**

Unser aktueller Gewinn: Berufsbekleidung für das Team der Tankstelle

Berufsbekleidung sollte strapazierfähig, bequem und dennoch schick sein. Schließlich sind die Mitarbeiter der Tankstelle „lebende Visitenkarten“ des Unternehmens. Deshalb verlost der TANKSTOP Berufsbekleidung aus dem eft-Onlineshop im Gesamtwarenwert von rund 200 Euro netto. Für Sie oder Ihn – ganz nach Bedarf.

Für das Team von bft-geflaggten Tankstellen bietet sich die neue bft-fashion an. Für die Kollegen, die Polos, Hemden, Weste & Co. mit dem eigenen Firmenlogo versehen wollen, halten wir die Berufsbekleidung der neutralen Linie bereit.

Details zur Berufsbekleidung sowie Angaben zu vorhandenen Größen gibt es unter www.eft-service.de/online-shop Stichwort: Berufsbekleidung. Der Gewinner wird nach der Ziehung automatisch informiert.

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.





Der Energy-Drink für Ihren Motor.

Mobil 1™ – Bei ABT jetzt serienmäßig.



Viele Fahrer – ein Öl.

ABT[®]
empfiehlt: **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.