

TANK STOP

Das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 02 | 2014



Titelthema

Im Dienst der Tankstellen –
eft feiert 40-jähriges Jubiläum

Gemisch

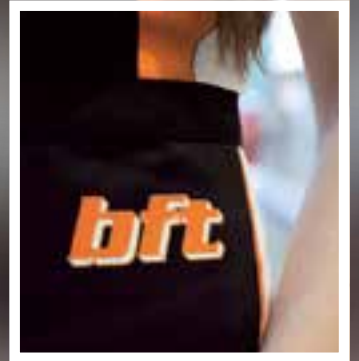
Ihr gutes Recht –
Streitthema Gutscheine

Inside

Phänomen Tankstellen-Shop –
Kleine Tricks mit großer Wirkung

bft-fashion

Die neue Kollektion ist da!

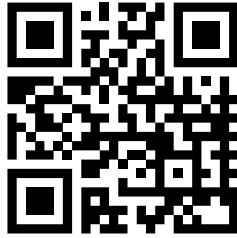


Zum Online-Shop



www.eft-service.de

www.tankstop-magazin.de



Herzlichen Glückwunsch

40 Jahre eft, 40 Jahre Dienstleistung der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen für die freien Tankstellen. Das ist ein Wort und in seiner Erfolgsgeschichte in unserer Republik wohl einzigartig. Dafür gehört vor allem der Weitsicht und dem Mut unserer Altvorderen gebührende Achtung und ein besonderer Dank. Aus diesem Grund widmen wir unsere Titelstory auch diesem Thema.

Als 1974 der Startschuss für diese neue Geschäftsidee in der Tankstellenbranche fiel, war Erwin Bald, einer unserer heutigen Zeitzeugen in dieser Ausgabe des TANKSTOP, gerade einmal 37 Jahre alt. Dank seiner Erinnerung können wir Ihnen eine wunderbare Geschichte mit spannendem Rückblick liefern.

Rasant schlagen wir dann die Brücke in die Jetztzeit und blicken auf eine weitere Erfolgsgeschichte, nämlich auf das „Phänomen Tankstellen-Shop“. Wir klären, warum es in dem einen Shop brummt und andere eher gemütlich „vor sich hindümpeln“.

Gesund am Arbeitsplatz ist auch in unserer Domäne ein nicht zu unterschätzendes Thema. Schließlich sind nur gesunde Kollegen erfolgreiche Kollegen. TANKSTOP gibt Tipps, was Chefs für Mitarbeiter und deren Gesundheit tun können.

Das war ein kleiner Überblick unserer aktuellen Themenvielfalt. Blättern Sie, lesen Sie und haben Sie Freude am neuen TANKSTOP.

Herzlichst Ihr

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Bernd Scheiperpeter', written in a cursive style.

Bernd Scheiperpeter

EDITORIAL





Seite 6 – 9 | 40 Jahre im Dienst der Tankstellen



Seite 12 – 13 | Tipps für den Gebrauchtwagenkauf



Seite 26 – 27 | Firma Allguth Pionier der Branche



Seite 32 | Landesgruppentagung West und Mitte des bft

Impressum

Der Bezug der Zeitschrift TANKSTOP ist kostenfrei.

Jahrgang 2

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 I / Mediadaten 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



Seite 22 – 23 | Das Phänomen Tankstellen-Shop



Seite 36 – 37 | 65 Jahre Tanken & mehr

Auflage

Druckauflage 5.100 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.

Themenübersicht

TITELTHEMA

- ▶ 40 Jahre im Dienst der Tankstellen 6

INDUSTRIEPARTNER

- Mit Leasing die betriebliche Zukunft sichern 10
- Tipps für den Gebrauchtwagenkauf 12
- Viele Vorteile durch Partnerschaft mit Mittelstandsverbund ZGV 20

SHOPNEWS

- Heiß, schwarz und lecker! 14
- Machen Sie mit beim Mars-Gewinnspiel 16
- Langnese und Cremissimo Neuheiten 2014 18

INSIDE

- ▶ Das Phänomen Tankstellen-Shop 22

LEADERBOARD

- Wir bündeln Tankstellen-Kompetenz 24

GEMISCH

- Firma Allguth Pionier der Branche 26
- Aufklärungskampagne an Autobahnraststätten 34

TANKWORT

- Gesundheit am Arbeitsplatz 28
- Warnung vor Kartenbetrug 2.0 30
- Landesgruppentagung West und Mitte des bft 32

PORTRAIT

- 65 Jahre Tanken & mehr 36

IHR GUTES RECHT

- ▶ Gültigkeit von (Tank-)Gutscheinen 38

LESERBRIEF

- Lassen Sie Luft ab 39

AKTIONEN

- Frisch gekleidet ab ins Frühjahr 40
- Rasanter Ölwagen im neuen Design 42
- bft-Öle in kleinen Mengen lieferbar 43

TERMINE

- Termine – Schulungen – Weiterbildungen 44

KURZ VOR SCHLUSS

- Kreuzworträtsel 46

Bildnachweis:

Cover, Editorial, Seite 5, 8, 9, 22, 42: Birgit Limbach;
 Seite 2 – 6: bft; Seite 17: Apple; Seite 26 – 27: privat;
 Seite 28: DOC RABE Media - Fotolia.com;
 Seite 30: apops - Fotolia.com; Seite 32: bft;
 Seite 32: privat; Seite 36 – 37: privat;
 Seite 38: photocrew - Fotolia.com;
 Seite 44: Shutterstock - Thorsten Frisch;
 Seite 47: chones - Fotolia.com



40 Jahre im Dienst der Tankstellen

eft feiert Jubiläum

Am 12. Februar 2014 feierte die Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen mbH ihr 40-jähriges Jubiläum. Die spannende Geschichte des seit Jahren fest etablierten Partners von Tankstellenpächtern und -betreibern resümierte Erwin Bald von der BMV-Mineralölvertriebs GmbH. Bald, Zeitzeuge aus Gründertagen, erinnert sich mit seinen heute 77 Jahren, als wäre die Grundsteinlegung erst gestern gewesen. Viele Jahre war der Senior Aufsichtsratsvorsitzender der eft, ebenso saß er jahrelang dem Vorstand des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) vor und agierte auch als dessen Schatzmeister.

Um die politischen Interessen der weißen und damit konzernungebundenen Tankstellen zu bündeln und auch kleinen Playern mit juristischem Rat und Beratung rund um den Tankstellenbetrieb zur Seite stehen zu können, wurde bereits 1961 der Bundesverband Freier Tankstellen e.V. (bft) gegründet. Mit zunehmender wirtschaftlicher Bedeutung der freien Tankstellen wuchs sein Gewicht am Markt und damit auch die Nachfrage nach entsprechenden Einkaufsmöglichkeiten. Der Boden für eine erfolgreiche Einkaufsgesellschaft war bereitet.

Ölkrise rief eft auf den Plan

Vor dem Hintergrund der Ölkrise 1973, der damit verbundenen Versorgungskrise von freien Tankstellen und um der Abhängigkeit von Mineralölkonzernen entgegenzuwirken, unterzeichneten

Mitglieder des bft am 12. Februar 1974 die Gründungsurkunde der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen (eft) in Bad Soden. Ziel: Die Organisation eines gemeinsamen strategischen Einkaufs. Durch ein vom bft hergestelltes Einvernehmen zwischen Politik und Mineralölwirtschaft wurde es der eft ermöglicht, Kraftstoff für den gesamten Mittelstand zu wettbewerbsgerechten Preisen einzukaufen. Jedes der 92 Gründungsmitglieder zahlte eine bestimmte Summe ein, so dass die großen Mengen an Kraftstoff bezahlt werden konnten. „Von Anfang an handelten wir im Interesse der bft-Mitglieder“, erinnert sich Erwin Bald. Anfang der 1980er Jahre bestand jedoch aufgrund von Marktveränderungen für die Wahrnehmung dieser Aufgaben immer weniger Notwendigkeit, so dass die eft das Geschäft mit Kraftstoffen einstellte.

Partnerschaften mit der Industrie – Vorteile für Mitglieder

Neue Ideen, wie die eft als Handelsvermittler auftreten und günstige Preise bei bekannten und anerkannten Anbietern verhandeln kann, kamen den eft-Machern schnell. So übernahm die eft die Versorgung der bft-Mitglieder mit eigenen günstigen bft-Schmierstoffen sowie mit Markenschmierstoffen des strategischen Partners Castrol. Die eft wollte ein Rundum-Sorglos-Lieferant für die freien Tankstellen werden und so weitete sie ihre Zusammenarbeit mit weiteren Firmen aus. Jetzt konnte sie von Fahnen über Plakate bis hin zu Streichhölzern, Quittungsblöcken, Fahrtenbüchern und vielem mehr – neutral und im bft-Design – anbieten. „Die Tankstellenbetreiber waren

Gruppenfoto mit Damen, das Team der eft. Vordere Reihe von links: Bernd Scheiperpeter, Iris Müller, Frank Feldmann, Birgit Limbach, Jochen Vieler. Hintere Reihe von links: Erwin Bald, Jasmin Krattenmacher, Harald Wilhelm, Carsten Müller, Julia Höffer.



Anzeige

begeistert. Die ´kleinen´ Waren verkauften sich hervorragend und tun es heute noch. Das zeigt mir, dass unsere Ideen schon damals innovativ waren“, bemerkt Erwin Bald stolz. Dem trägt auch die Tatsache Rechnung, dass die eft mit vielen kleinen Unternehmen – heute würde man „Start-Up“ sagen – Partnerschaften schloss, von denen damals niemand so recht an deren Überleben glaubte. Einige dieser Unternehmen sind heute Handelsriesen. 1981 zog die eft von Bad Soden in die Bundeshauptstadt Bonn um.

Wir bringen Kunden und Mitglieder zusammen

„Anfang der 1980er Jahre saßen wir bei der eft zusammen und überlegten, wie wir Industrie und Tankstellenbetreiber noch näher zusammenbringen können. Vielen Betreibern fehlten wichtige Kontakte zu großen Unternehmen mit der Folge, dass sie sich meist für das erstbeste Angebot entschieden. Wir wollten ihnen mehr Auswahlmöglichkeiten bieten und so entstand die Idee zu einer Branchenmesse“, so Bald weiter.

1983 begann die Erfolgsgeschichte der hauseigenen Tankstellenmesse. Die eft veranstaltete die erste Einkaufsmesse für bft-Mitglieder auf dem Firmengelände des bft-Vorsitzenden Franz Förster in Hanau. Alle zwei Jahre trafen sich von nun an die Branchenvertreter, Tankstellenbetreiber und Industrie. 1995 wurde die Messe neu konzipiert und fand unter dem Namen TANKSTELLE & MITTELSTAND als Branchenmesse für den gesamten deutschen

Tankstellenmittelstand bis 2001 in Hennef an der Sieg statt. Mit der Veranstaltung im Jahr 2003 wechselte die Messe nach Münster.

Vertrieb und Beratung wichtiger Bestandteil der eft

1998 richtete die eft ihren Vertrieb mit Beratungsservice ein. Sie berät alle freien Tankstellen, d.h. auch Nicht-Mitglieder des bft in den Geschäftsbereichen Tankstellenbau und -technik, gewerbliche Autowäsche, Shop und Mitarbeiter individuell und über verschiedene Veröffentlichungen. Seit 2013 hat der Vertrieb ein Gesicht: Harald Wilhelm informiert nicht nur aus der Ferne, sondern steht Tankstellenbetreibern vor Ort mit Rat und Tat zur Seite.

Seit 40 Jahren ist die eft kompetenter Partner von Tankstellen und der Industrie. Ständig schauen sich die Geschäftsführer nach neuen Geschäftsfeldern für Stationen um, damit die Freien Tankstellen wettbewerbsfähig und innovativ bleiben. Die eft ist seit 40 Jahren dafür bekannt, dass sie schnellstmöglich auf Entwicklungen reagiert

■ eft / JH

Das Team der eft



Die Geschäftsführung: Gemeinsam halten seit fünf Jahren Frank Feldmann (l.) und Bernd Scheiperpeter erfolgreich das Steuer der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen in ihren Händen. Beide sind absolute Fachmänner der Branche: Frank Feldmann ist Profi in Sachen Vertrieb, der Betriebswirt Bernd Scheiperpeter führte selbst jahrelang mehrere freie Tankstellen.

Julia Höffer ist der Youngster im Bonner eft-Team. Als Volontärin Kommunikation & Marketing sattelt sie auf ihren bereits bestehenden Bachelorabschluss in Medienmanagement eine zweite Ausbildung zum Communications Manager bei der eft auf. Ihr Aufgabenschwerpunkt ist die Redaktions- und Kommunikationsarbeit der eft.



Seit zweieinhalb Jahren ist Iris Müller die rechte und linke Hand für bft-Geschäftsführer Stephan Zieger im Bonner Büro. Mit ihrer rheinischen Frohnatur erledigt sie die umfassende Sekretariatsarbeit des Verbandes, ist Ansprechpartnerin zum Thema Markttransparenzstelle und kümmert sich um die Belange der bft-Mitglieder.

Die langjährigste Kollegin im eft-Team ist Jasmin Krattenmacher. Seit über 15 Jahren ist sie die „Stimme am Empfang“. Krattenmacher kümmert sich unter anderem um die Auftragsabwicklung und Warenbestellung, das Rechnungswesen und den Onlineshop der eft. Als absolute Spezialistin und ungekrönte Fachfrau ist sie die Messekoordinatorin. In akribischer Kleinstarbeit plant sie die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND und berät und kümmert sich um alle Ausstellerbelange.



Harald Wilhelm, das „Gesicht“ des eft-Vertriebs. Täglich tourt er durch die Republik und ist Ansprechpartner und Ratgeber für Tankstellenpächter und -betreiber vor Ort. Wilhelm löst Betreiberprobleme, fördert mit seinen Ideen und Beratungen den Shop-Verkauf und schult das Tankstellenpersonal.



Seit eineinhalb Jahren leitet Birgit Limbach den Bereich Kommunikation & Marketing. Als Projektleiterin verantwortet sie inhaltlich und redaktionell das Fachmagazin der eft TANKSTOP. Für die eft ist sie die Fachfrau in allen Fragen des Marketings sowie der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit on- und offline. Außerdem bringt sich Limbach als Fotografin und Redakteurin ein und berät Geschäfts- und Anzeigenkunden rund um die Anzeigenplatzierungen für die eft- und bft-Medien sowie die Homepage.





Wie sagte bereits der griechische Philosoph Aristoteles:

„Der Reichtum liegt nicht im Eigentum,
sondern im Gebrauch der Dinge!“

Mit Leasing die betriebliche Zukunft sichern

Sind Investitionen rund um die Tankstelle geplant, steht das Unternehmen immer vor der Entscheidung zu kaufen (Kredit oder Eigenkapital) oder zu leasen.

Um in einem immer stärker werdenden Wettbewerb konkurrenzfähig zu bleiben, muss für eine professionelle und anspruchsvolle Arbeitsweise fortwährend in Gebrauchsgegenstände investiert werden. Diese Feststellung gilt gleichermaßen für den Fuhrpark, den Außenbetrieb (zum Beispiel Waschanlagen, Zapfsäulen oder Staubsauger) sowie Werkstatttechnik oder Shop-Einrichtung inklusive EDV, Kühltruhen und Kaffeeautomaten und ist der Grund, weshalb sich Leasing zu einem zentralen Finanzierungsinstrument entwickelt hat.

Nach Abklingen der Finanzkrise ist die Kapitalbeschaffung über die Hausbanken wieder einfacher geworden und derzeit sehen viele Tankstellen nicht die Notwendigkeit, sich neben dem Tagesgeschäft auf die Suche nach neuen Finanzierungspartnern zu machen.

Zu kurz gedacht

Als Konsequenz aus der Finanzkrise und auch als Wirkung aus dem Bankenabkommen Basel 3 ergeben sich verschärfte Eigenkapitalanforderungen an die Banken. Das betrifft auch die bisher von der Finanzkrise einigermaßen verschonten regionalen Sparkassen und Volksbanken.

Die neuen Regelungen zwingen die Banken dazu, ihre Kreditvergaben zu überprüfen und mehr Eigenkapital zur Sicherung vorzuhalten. Die Banken müssen eine sogenannte Kernkapitalquote von acht Prozent nachweisen, was zu einer Begrenzung der Kreditvergabe auch bei den Sparkassen und Volksbanken führen wird.

Das betrifft insbesondere Kontokorrentkredite, da sich diese leicht von den Banken zurückfordern oder im Preis nach oben anpassen lassen. Da kleinere Anschaffungen häufig über Kontokorrentkredite finanziert werden, ist ein Umdenken erforderlich.

Leasing gute Alternative

Ein wesentlicher Vorteil des Leasings ist die Bilanzneutralität dieser Finanzierungsform. Insbesondere die Passivseite der Bilanz wird durch Leasing nicht belastet, und verschlechtert nicht die Eigenkapitalquote und somit das Rating der Hausbank. Der Kreditrahmen wird durch Leasing erweitert. Dies gilt natürlich nur, wenn der Leasingvertrag mit einer Leasingfirma abgeschlossen wird, die nicht zur Hausbank gehört. Steuerlich gelten Leasingraten als Betriebsausgaben und sind sofort voll abzugsfähig. Bei einer Finanzierung durch Eigenkapital oder Bankdarlehen wirken dagegen nur die teilweise sehr langen Abschreibungen steuermindernd.

Im Ergebnis bedeutet dies, dass man sich schon heute um die Verbreitung der Finanzierungsbasis kümmern sollte, da es in Zukunft mit Sicherheit deutlich schwieriger werden wird.

■ Michael Galetz

Kontakt:

Michael Galetz
IFL Industrie-Leasing GmbH
Tangstedter Chaussee 1
25462 Rellingen
Tel: 04101-51 20 57

Büro Ammerland
Telefon: 04402 862 11 86
Mobil: 0171 150 71 33
E-Mail: michael-galetz@ifl-leasing.de

Waschen Sie erfolgreicher mit Christ
Be different, be better...

und dabei immer einen Schritt voraus mit Innovationen

UNITI expo

Halle 4
 Stand 4D50
 3.-5. Juni 2014



Schonende Waschmaterialien

Zustellbare Seitendüsen

Vitesse Funktion

Direktantrieb

Gelenktechnik

RGB-Radführungsrohre

Rotations-Unterbodenwäscher



Christ
 CAR CARE

**Christ Waschanlagen,
 höchste Qualität für die professionelle Fahrzeugwäsche!**

The Real Car Wash Factory

Christ
 WASH SYSTEMS



Otto Christ AG • Wash Systems • Postfach 12 54 • 87682 Memmingen
 Tel. +49 83 31/857-100 • verkauf@christ-ag.com • www.christ-ag.com

Tipps für den Gebrauchtwagenkauf

So unterscheiden auch Techniker das Schnäppchen vom teuren Reifall

- » Mit Scheckheft und Co. dem falschen Tachostand auf der Spur
- » Nur hochwertiger Schmierstoff macht den Motor fit für maximale Laufleistung
- » Wenn der erste Eindruck stimmt, ab zum Gebrauchtwagen-Check beim Profi



Dubioses Angebot oder echtes Schnäppchen? Allein im vergangenen Jahr stellten sich in Deutschland mehr als sieben Millionen Autofahrer diese Frage bei der Suche nach einem geeigneten Gebrauchtwagen. Um die Spreu vom Weizen zu trennen, muss der potenzielle Autokäufer kein gelernter Kfz-Mechaniker sein. Auch technische Laien können anhand weniger Tipps und Handgriffe erkennen, ob der aufgepolierte Gebrauchte später auch beim Praxistest hält, was der schöne Schein verspricht. Mit einem weit verbreiteten Vorurteil räumt Thomas Griebel vom Technischen Kundendienst von Schmierstoffspezialist Castrol sofort auf: „Ein ordentlich geführtes Scheckheft ist eine gute Basis, mehr jedoch nicht. Denn erst die Sichtkontrolle vor Ort zeigt, ob das Fahrzeug dem im Scheckheft dokumentierten Pflegezustand auch entspricht.“ Der Technik-Experte hat die wichtigsten Tipps für den Schnell-Check des Gebrauchten zusammengestellt.

Tacho-Manipulationen auf der Spur:

Schätzungen zufolge ist bei jedem dritten Gebrauchtwagen der Kilometerstand nachträglich frisiert, also nach unten „korrigiert“. Besonders häufig trifft es Fahrzeuge aus dem höheren Preissegment, die dann zu überhöhten Preisen angeboten werden. Liegt ein vollständiges Scheckheft vor, lässt sich anhand der notierten Laufleistungen zu den Service-Terminen überprüfen, ob der Kilometerstand plausibel erscheint. Ist diese Kontrolle nicht möglich, helfen oft die Zettel und Aufkleber im Motorraum weiter. Dort werden die Wechseldaten beispielsweise von Motorenöl oder Zahnriemen dokumentiert. „Fehlt auch dieser Nachweis komplett, ist Vorsicht geboten, denn das könnte neben der Manipulation des Tachos auch auf eine mangelhafte Wartung hindeuten“, erklärt Griebel.



Minuten fürs Chemie nachfüllen!

ACS[®]

Advanced Chemical System

Das neue Chemie-Kartuschensystem für Portalwaschanlagen

- **Komfortgewinn:** einfacher und schneller Kartuschentausch – ein Vorgang, der maximal 2 Minuten dauert! So ist Ihre Anlage schneller wieder im Einsatz.
- **Qualitätsgewinn:** keine Verwechslungsgefahr, kein Betrieb ohne Chemie, stets optimales Dosierverhältnis.
- **Sicherheitsgewinn:** kein offener Umgang mit Chemieprodukten mehr. Lesen Sie mehr dazu unter www.washtec.de/ACS.



Jetzt Video ansehen!



WashTec Cleaning Technology GmbH · Argonstraße 7 · D-86153 Augsburg
Tel.: +49 (0)821/55 84-0 · Fax: +49 (0)821/55 84-14 10



Anzeige

Motorenölqualität entscheidend für

Haltbarkeit des Antriebs:

Der Hinweiszettel am Motor gibt nicht nur Auskunft über das Datum des letzten Ölwechsels, sondern auch über den verwendeten Schmierstoff. Studien von Marktführer Castrol haben ergeben, dass rund jedes vierte Auto in Deutschland mit einem falschen Ölstand unterwegs ist und die Qualität des genutzten Motorenöls nur bei jedem zweiten Auto die Note „gut“ verdient. Bei der Auswahl entscheidet nicht allein die Viskositätsklasse, sondern vielmehr die eindeutige Freigabe des Herstellers. Fehlt diese für das verwendete Öl, steigt das Risiko, frühzeitig mit einem Motorschaden liegen zu bleiben und deutlich früher als geplant die Suche nach dem nächsten Gebrauchten in Angriff nehmen zu müssen. Denn der Hersteller kann in einem solchen Fall die Haftung verweigern. Dazu sagt Experte Griebel: „Eine normale Laufleistung für einen Motor der aktuellen Generation liegt bei rund 350.000 Kilometern. Mit dem Einsatz ungeeigneter Schmierstoffe sinkt sie um mehr als 40 Prozent auf lediglich rund 200.000 Kilometer.“

Die Wahrheit unter dem Deckel:

Hinweise auf eine mangelhafte Ölqualität finden sich unter dem Öleinfülldeckel. Graue Ablagerungen sind ein erstes Zeichen. Hat sich bereits Schwarzschlamm abgelagert, sollte man unbedingt die Finger von diesem Fahrzeug lassen, denn dann ist es bis zum Motorschaden meist nicht mehr weit.

Undichtigkeiten schlecht zu kaschieren:

Ein undichter Motor oder poröse Leitungen lassen sich kaum verbergen. Ein blitzblanker Motor ist oft ein Versuch, diese Schäden zu vertuschen, doch nach einer Probefahrt tritt die Undichtigkeit meist wieder zutage. Kaufinteressenten sollten nach den ersten Testkilometern auch auf Ölflecken unter dem Fahrzeug achten.

Fahrt zum professionellen Prüfer:

Hat der Gebrauchtkandidat die ersten Hürden genommen, empfiehlt sich vor der endgültigen Kaufentscheidung die Fahrt zu einer unabhängigen Prüforganisation. DEKRA, TÜV oder GTÜ bieten unterschiedliche Gebrauchtwagen-Checks an, bei denen Technik und Elektronik überprüft werden. Die Kosten dafür bewegen sich zwischen 50 und rund 140 Euro – abhängig vom Anbieter und vom Umfang der Untersuchung. Diese Investition lohnt sich oft schon dadurch, dass Schäden auffallen, die im Rahmen der Gewährleistung vom Händler zu tragen wären, so aber noch vor dem Besitzerwechsel behoben werden können. „Haben die Prüfer nichts zu beanstanden, sollte auch das Wissen, einen guten Gebrauchten erwirbt zu haben, das Geld wert sein“, sagt Griebel.

- Deutsche Castrol Vertriebsgesellschaft mbH



Heiß, schwarz und lecker!

Das Lekkerland Kaffeekonzept für Ihren Geschäftserfolg

Espresso, Cappuccino und Latte Macchiato werden immer beliebter. Diese und andere leckere Kaffeespezialitäten genießen Kunden nicht nur gerne zu Hause oder in einem Café, sondern auch unterwegs als Coffee-to-go. Ein Trend, der seit Jahren anhält. Damit auch Sie vom Wachstum am Kaffeemarkt profitieren können, hat Lekkerland ein ganzheitliches Kaffeekonzept entwickelt, das höchsten Ansprüchen gerecht wird.

Alles aus einer Hand

Mit den drei Branchengrößen Lavazza, Carimali und Coffema bietet Lekkerland gebündelte Kaffeekompetenz: von den Bohnen über die Kaffeemaschinen, vom Geschirr bis hin zu Wartung und Service. Lekkerland liefert alles aus einer Hand. Neben einer hochwertigen Kaffeemarke, attraktiven

Ladenmöbeln und umfangreichem Zubehör sind auch zahlreiche Verkaufsförderungsmaßnahmen fester Bestandteil des Angebots. „Unser Kaffeekonzept ist ein ideales Rundum-sorglos-Paket. Wir unterstützen Sie von Anfang an und finden gemeinsam mit Ihnen die für Sie passende Lösung“, sagt Udo Berg, Manager Foodservice Hot Drinks, Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG.

Professionelle Partner

Lavazza ist der Inbegriff italienischer Kaffeekultur und in vielen Ländern Marktführer für italienischen Espresso. Die starke, traditionsreiche Marke hat ein modernes Image, das junge wie ältere Kaffeegenießer anspricht. Das Traditionsunternehmen Carimali gewährleistet mit seinen hochwertigen Kaffeevollautoma-

ten, dass die leckeren Kaffeespezialitäten genauso köstlich schmecken wie in einer original italienischen Bar. Der Dritte im Bunde, Coffema, kümmert sich als erfahrener technischer Dienstleister zuverlässig um sämtliche anfallenden Arbeiten rund um den Kaffee: von der Lieferung und Einrichtung der Kaffeemaschinen über die Schulung der Mitarbeiter bis zur Wartung.

Wenn Sie erfahren möchten, welche Lösung sich am besten für Ihren Shop eignet, hilft Ihnen Lekkerland gerne weiter.

■ Lekkerland

MÖVENPICK frozen Yogurt

Unser Highlight 2014

Innovativ, trendig, umsatzstark!

Geschmack der überzeugt:

- **87 %** der Testpersonen bewerten den Geschmack von Frozen Yogurt **mit gut oder sehr gut**.*
- **76 %** der Befragten empfinden frozen Yogurt von MÖVENPICK als **echte Neuheit am Markt**!*
- Über **50 %** Joghurt in gewohnter MÖVENPICK Qualität.
- Ohne künstliche Farbstoffe und Aromen.

NEU



Jetzt bestellen!

Art.-Nr.	Artikelbezeichnung	VE
12239115	frozen Yogurt Red Fruit Cookie	12 x 150 ml
12239112	frozen Yogurt Caramel Almond	12 x 150 ml
12239114	frozen Yogurt Honey Walnut Type Greek Yogurt	12 x 150 ml

Machen Sie mit beim Mars-Gewinnspiel

Mehr Umsatz, weniger Kosten durch die richtige Sortimentsauswahl

Wie viel Auswahl muss sein? Ab wann wirkt sich Vielfalt negativ aus? Starke Marken sind für ein erfolgreiches Geschäft das A und O. Das gilt insbesondere für das Segment der Schokoriegel. Die Annahme, man benötige ein breites Sortiment, um alle Kunden zufriedenzustellen, ist falsch. Diejenigen, die sich an der Kasse für einen Schokoladenriegel entscheiden, landen unterm Strich immer bei denselben Artikeln. Seit 2009 haben die Top Zehn-Produkte ihren Marktanteil auf 48 Prozent gesteigert, während die auf den Plätzen 21 bis 30 rangierenden Produkte Marktanteile verloren haben und damit nur geringes Umsatzpotenzial versprechen. Der Kunde hält sich an die bekannten und vertrauten Produkte.

Als Marktführer und Kategorieexperte empfiehlt die Firma Mars Chocolate die Umsetzung der Sortiments- und Platzierungsempfehlungen für weniger Sortiment, aber mehr Umsatz.

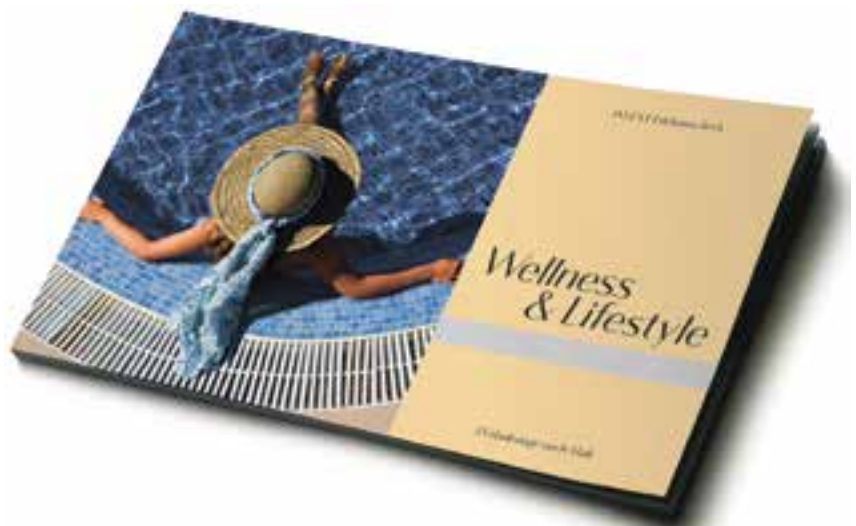
In einem kontrollierten Markttest, durchgeführt von der renommierten Agentur Bormann & Gordon, konnte der Erfolg einer auf Topseller reduzierten Kassenzone nachgewiesen werden. So wurde das Sortiment um 25 Prozent reduziert und entsprechend dem Planogramm platziert. Das Ergebnis war eindeutig: drei Prozent mehr Umsatz im gesamten Riegelsortiment, Umsatzsteigerung der Großriegel um zehn Prozent und eine um 14 Prozent geringere Kapitalbindung durch die höhere Drehgeschwindigkeit des reduzierten Portfolios. Deutlich weniger MHD-Probleme und ein geringerer Handlingaufwand vor Ort

sind die weiteren positiven Auswirkungen (Quelle: Bormann & Gordon 2013: Mars Kassenstudie, 20 Straßentankstellen, Testzeitraum 8 Wochen).

Diese Ergebnisse überzeugen und legen eine Umsetzung dieser Sortiments- und Platzierungsempfehlung nahe, basierend auf langjähriger Category Management Expertise und den neuesten Erkenntnissen aus der aktuellen Studie.

Nutzen Sie die Möglichkeit und laden Sie sich von der eft-Homepage die Empfehlungen zu einem optimalen Sortiment und einer optimalen Kassenplatzierung kostenfrei herunter:

www.eft-service.de/ihr-business/werben-verkaufen/industrie-nachrichten/





Frische Ideen für Ihren Shop!
Damit sich Ihre Kunden wohlfühlen.

Lassen Sie sich in unserem Show-Room inspirieren!
Vereinbaren Sie einen Termin unter 040 / 52 68 31 21.

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

Anzeige

Hier geht's zum Mars-Gewinnspiel:

Machen Sie mit, setzen Sie das getestete Planogramm im Riegelbereich an Ihrer Tankstelle um und gewinnen Sie einen der hochwertigen Preise. Und so geht's:

Schritt 1:

Kontaktaufnahme mit Mars über die kostenfreie Telefonnummer 0800-6277473, Stichwort: Mars Gewinnspiel

Schritt 2:

Terminabsprache mit Mars-Außendienstler zur Umsetzung gemäß Planogramm

Schritt 3:

Fotodokumentation nach der Optimierungsmaßnahme durch Mars-Außendienst (Das Foto wird per E-Mail mit Ihren vollständigen Kontaktdaten an kundenservice@mizcombera.de, Stichwort Mars, weitergeleitet.).

Schritt 4:

Auslosung unter allen eingesendeten Dokumentationsfotos

Unter allen Teilnehmern verlost Mars:

- 1 x Apple iPad Air
- 1 x 3 Tage Wellness Urlaub, im Wert von 500,-- € (An- und Abreise exklusive)

Der Rechtsweg sowie eine Barauszahlung des Gewinns sind ausgeschlossen. Teilnahmeschluss ist der 15. Mai 2014. Nehmen Sie jetzt Kontakt mit Mars auf:
per E-Mail kundenservice@mizcombera.de
oder per Telefon 0800- 6277 473.

Nutzen Sie die Möglichkeit – mehr Umsatz, weniger Kosten durch die richtige Sortimentsauswahl.

■ Mars



Langnese und Cremissimo Neuheiten 2014

Lassen Sie sich von einer Vielzahl köstlicher und innovativer Langnese und Cremissimo Produktneuheiten überraschen, die schon jetzt Lust auf die bevorstehende Eissaison machen. Denn auch 2014 hat der Marktführer wieder jede Menge Highlights im Gepäck:

- DER Langnese Klassiker kehrt zurück: Dolomiti ist wieder da. Für die Kinder der 70er und 80er Jahre gehörten die Eisberge aus Wassereis mit Zitronen-, Himbeer- und Waldmeistergeschmack zum Sommer einfach dazu. Ab diesem Jahr ist der Klassiker nun endlich wieder erhältlich – und das in den Originalgeschmacksrichtungen.

- Anlässlich des 25-jährigen Geburtstags von Magnum gibt es 2014 eine besonders feierliche Edition: Magnum Silver 25 Limited Edition verbindet den edlen Geschmack von Marc de Champagne mit köstlicher Eiscreme. Unter dem silberfarbenen Überzug und feiner Magnum Milkschokolade verbirgt sich cremiges Marc de Champagne-Eis, durchzogen von einer zarten Marc de Champagne-Sauce.

- Den Magnum-Genuss gibt es in diesem Jahr auch ganz in weiß und rosarot. Magnum Strawberry & White vereint Eis mit Erdbeeren mit fruchtig-frischer Erdbeersoße. Weiße Schokolade stellt den knackigen Mantel der fein abgestimmten Kreation dar.

- Cremissimo Süß verführt. Frisch ist die geschmackvolle Verbindung aus süßer Honigsauce auf Mandeleis, das von Eis mit erfrischendem Joghurt durchzogen wird. Die Sauce strudelt sich durch bis zum letzten Löffel in der Packung, so dass die süße und frische Kombination bis zum Ende erlebt werden kann.

- Eines der beliebtesten Desserts weltweit ist Cheesecake, weshalb Langnese das Cornetto Cheesecake Glory auf den Markt bringt: Cremiges Cheesecake-Eis und Eis mit dem Geschmack fruchtiger Erdbeeren, durchzogen mit einem flüssigen Kern aus Himbeersauce, garniert mit Muffinstückchen. Aber auch für alle Karamellliebhaber und Kaffeefans ist etwas Neues dabei: Das Cornetto Caffé Latte vereint Kaffeeeis und Milcheiscreme mit einem Kern aus Karamellsauce und weißen Schokoladenflocken mit Karamellgeschmack. Auf Wolke sieben zu schweben, ist damit möglich.



- Nogger wird in diesem Jahr 50. Zu diesem feierlichen Anlass erscheint die Verpackung des Klassikers mit den 18 beliebtesten deutschen Vornamen aus dem Jahr 1964. Zudem erstrahlt Nogger ab sofort im neuen Design mit dem originalen Langnese Markise.

- Im WM-Jahr 2014 bekennt der Flutschfinger Farbe. Das schwarz-rot-goldene Wassereis erfrischt mit den Geschmacksrichtungen Cola, Erdbeere und Orange und macht Lust auf den Sommer und die spannenden Stunden während der Fußball-WM.

- Ein Cocktail als Eis? Das gibt es in diesem Sommer! Das Solero Mojito mit echtem Rum ist etwas für die großen Eisliebhaber. Wassereis mit erfrischendem Mojito Geschmack und einem fruchtigen Kern aus Minze und Limetten. Alkoholgehalt: 0,3 Vol.-%.

- Maximale Geschmacksmomente erlebt man mit dem großen Cornetto Choc'n'Ball: Passend zur Fußball-WM verbirgt sich unter der kugelrunden, knackigen Schokohülle mit Mandelstücken cremiges Vanilleeis mit feinen Milkschokoladenstückchen im knusprigen Hörnchen.

- Das bunte Wassereis X-Pop wird in diesem Jahr um zwei zusätzliche aufregende Geschmackssorten erweitert: Zusammen mit Erdbeere und Cola erfrischen nun auch Lime und Bubble Gum jeden Eisfan. Mit dem lustigen, knisternden Pulver ist für Freude und Knister Spaß bei Groß und Klein gesorgt.

■ Unilever

Mein Held der Tankstelle

verschafft mir
Frühlingsgefühle!

– JETZT BESTELLEN –

DAS NEUE FRÜHJAHRSPAKAT

www.eft-service.de/online-shop

frei und fair – Ihre freie Tankstelle

Viele Vorteile durch Partnerschaft mit Mittelstandsverbund ZGV

Unternehmen profitieren von Vorteilen und Knowhow-Austausch

Der Bundesverband Freier Tankstellen e. V. (bft) unternimmt alles, um seine Mitglieder im Tankstellenalltag zu unterstützen. Deshalb recherchieren das bft- und eft-Team ständig attraktive Angebote und gehen Partnerschaften ein, die den Mitgliedern Vorteile bieten – im Bereich Beratung, Einkauf, Knowhow-Vermittlung oder um berufliche Kontakte knüpfen zu können.

Der Mittelstandsverbund ZGV (Zentralverband der Verbundgruppen) ist ein Beispiel dafür. Als Mitglied im ZGV gibt der bft alle Vorteile wiederum an seine Mitglieder weiter.

Über den Mittelstandsverbund

Der Mittelstandsverbund ZGV agiert als eine Art „Verbundgruppe der Verbände“. In ihr sind rund 320 Verbände und Franchiseunternehmen mit über 240.000 selbständigen Mitgliedsfirmen organisiert. Die Firmen kommen aus Groß- und Einzelhandel, Handwerk, und dem Dienstleistungs- und Gesundheitssektor. Mitglieder sind z. B. Intersport, EDEKA, Rewe, musterhausküchen, expert und hagebau. Der ZGV vertritt in Berlin und Brüssel die Interessen seiner Mitglieder und garantiert durch zahlreiche Veranstaltungen zu unterschiedlichen Servicethemen Knowhow-Vermittlung und Weiterbildung. Sparsamer Energieeinsatz wird immer wichtiger, für die Umwelt und für die Wirtschaftlichkeit von Unternehmen. Bei

dem Energieeffizienzprojekt des ZGV werden Energieberatungen durch KfW-gelistete und speziell geschulte Berater durchgeführt, bei denen Schwachstellen und Einsparmöglichkeiten vor Ort erkannt werden. Die Schwestergesellschaft ServiCon mit Sitz in Köln stellt Beratungsangebote und attraktive Rahmenverträge mit Partnern zur Verfügung, durch die seine Mitglieder vergünstigte Angebote in Anspruch nehmen können.

Vergünstigungen für bft-Mitglieder

bft-Mitglieder können ordentlich sparen und profitieren von individuell auf das Unternehmen zugeschnittenen Vorteilen wie Gratisberatung, persönlichen Ansprechpartnern, Schulungen z. B. zum Thema Mitarbeitermotivation und Mitarbeiterbindung, Steuerbegünstigung u.v.m. Das Portfolio der ServiCon-Partner bietet für jeden etwas. Genaue Informationen zu Konditionen und Kontaktdaten hält der bft für interessierte Mitglieder bereit.

In folgender Tabelle sind exemplarisch einige Unternehmen des ZGV-Portfolios aufgelistet.

■ eft / JH

DER MITTELSTANDSVERBUND



Versicherungen	R+V Versicherungen
Kfz	drwz (Dienstwagen), juned AUTOGLAS
EDV	B+S Card Service GmbH (Kartenabrechnung), GWS (Warenwirtschaft), acadon (Businessoptimierung)
Finanzen	R + V Delkrederepool, VR Diskontbank
Beratung	Conlab (Managementberatung), HARTKOPF & CIE. (Personalberatung), ServiCon Rechtsberatung (Seminare & Workshops sowie Einzelberatung)
Energie	meistro, renecost
Sicherheit	Novatec Sicherheit und Logistik GmbH, Comsec GmbH
Marketing	Lemm Werbeagentur GmbH,
Reisen	Choice Hotels Franchise GmbH

Anzeige

CONTAX OIL



Kaufmännisches Wissen und gute Beratung für Ihren Erfolg

- ✓ Branchenspezialist seit über 25 Jahren
- ✓ Beratung vor Ort
- ✓ Individuelle Analysen
- ✓ Innovatives Online Berichtswesen
- ✓ Schnittstellen in alle gängigen Systeme
- ✓ Von der Logistik bis zur Analyse
- ✓ Vom Einzelbetreiber bis zum Netzbetrieb
- ✓ Schulungen / Seminare in vielen Bereichen

CONTAX
STEUERBERATER

Feldstraße 77
44141 Dortmund

Tel.: 0231 - 965 101 - 0
Web: www.contax-oil.de
Mail: info@contax-steuerberater.de



Das Phänomen Tankstellen-Shop

Kleine Tricks mit großer Wirkung

Vor allem auf dem Land entwickeln sich Tankstellen immer häufiger zu Nahversorgungsquellen. Nicht zuletzt dadurch, dass innerstädtisch kleine Lebensmittelläden von großen Einkaufserlebnisstätten verdrängt werden. Die gesteigerte Convenience-Orientierung rührt von der zunehmenden Alterung der Gesellschaft und vielen Singlehaushalten sowie dem geringen Zeitbudget der Konsumenten. Gewünscht ist, alles an einem Ort vorzufinden: Einkaufsstätte, Mittagsküche, Café – und vor allem schneller Service. Die meisten Tankstellenkunden sind Geschäftsleute auf der Durchreise. Mit einem attraktiven, preislich moderaten und gesundem Angebot können diese Kunden abgeholt werden.

Tankstellen werden alltägliche Einkaufsstätten

Tankstellen zählen bei den meisten wissenschaftlichen Definitionen zum Lebensmittel(einzel)handel (LEH), da im Kernsortiment meist Lebensmittel sowie Genussmittel (near Food: Tabakwaren und Alkohol) geführt werden. Einzelhandel bezeichnet von der Fläche her Einkaufsstätten mit weniger als 400 qm. Das Haupteinkaufsmotiv lautet Convenience, also Entlastung und Bequemlichkeit.

Zwei Haupttypen

Es haben sich in den letzten Jahren zwei Haupttypen von Tankstellen-Shops herausgebildet. Solche mit einem breiten Sortiment, sodass für jeden Kunden etwas dabei ist. Hier ist das Preissegment verhältnismäßig niedrig. Andere bieten ein kleines, qualitativ hochwertiges Sortiment mit wenigen Notkaufprodukten

an. Häufig gibt es auch Mischformen. Selten findet sich noch ein Shop, bei dem das Erscheinungsbild und Sortiment aus einer Zeit stammen, als der Treibstoff die Haupteinnahmequelle war. Die Branche hat längst begriffen, dass das nicht mehr zeitgemäß ist.

Die Gewinnbringer

Ein Bistro, bestenfalls mit Sitzmöglichkeiten, gehört zu jedem Shop. Experten sind sich einig, was die Produktauswahl angeht: Schnell und einfach zubereitete Kleinigkeiten wie belegte Paninis, Pizzaecken, Sandwiches und besonders Backwaren sollten immer im Angebot sein. Wenn zusätzlich Kapazitäten vorhanden sind, sollten diese für warme Gerichte genutzt werden. Tiefgefrorene Ware, die in zwei Minuten in einem kleinen Ofen aufgetaut werden kann, ist ebenso praktikabel wie gewünscht. Kaffee ist einer der Hauptgewinnbringer: Große Marge und riesige Nachfrage sind der Grund. Zwei von drei Deutschen trinken täglich Kaffee. Da kann ruhigen Gewissens mehr in Maschine und Qualität der Bohnen investiert werden.

Die Kassenzone

Große Shops sollten im Eingangsbereich Frontkühler für Kaltgetränke und belegte Sandwiches oder ähnliches vorhalten. Das verführt zum Kauf von Produkten, die nicht eingeplant waren, den sogenannten Impulskäufen. Schokoriegel, Kaugummis und Co., die offensichtlich an der Kassenzone platziert sind, generieren einen enormen Umsatz. Eine aktuelle Studie von Wrigley zeigt: Die Kassen-

zone ist eine der umsatzstärksten Flächen des Marktes. Mit nur einem Prozent der Verkaufsfläche je nach Marktgröße werden bis zu 7,1 Prozent des Gesamtumsatzes gemacht.

Warum kaufen wir an der Tankstelle ein?

Eine aktuelle Studie zum Käuferverhalten der Tankstellenkäufer offenbart folgende Erkenntnisse:

- Tankstellen werden durch längere Öffnungszeiten des LEHs bedroht.
- Öffnungszeiten sind trotzdem immer noch der Top-Kaufgrund an Tankstellen, danach kommt Bequemlichkeit.
- Zigarettenkauf als primärer Besuchsgrund nimmt ab: sehr häufig = 17% (2008: 27%), so gut wie immer = 7% (2008: 11%).
- Der Preis ist bei Lebensmitteln der wichtigste Kaufgrund. Danach erst entscheiden wir nach Geschmacksrichtung, genauem Produkt, Marke, Verpackungsgröße und Sonderangebot.

So ködern Sie Ihre Kunden

Der Preis zieht. Diese Erkenntnis können sich Tankstellenbetreiber zu Nutze machen. Entwickeln Sie eine Preisstrategie mit Preisen, die nicht allzu sehr von denen des LEHs abweichen. Bieten Sie zeitlich begrenzte Angebote oder Aktionen wie „2 für 1“. Nutzen Sie dazu die Aufsteller Ihrer Lieferanten. Interessant ist auch, dass Kunden automatisch das günstigere Produkt kaufen, wenn ein ähnliches viel teureres Produkt daneben platziert ist. Das ist auch der Fall, wenn eigentlich nichts eingespart wird. Sogenannte Köderprodukte (viel zu teuer) helfen. Beispielsweise können zwei Schokoriegel der gleichen Sorte mit unterschiedlichen Größen und Preisen nebeneinander angeboten werden. Eine andere Erkenntnis ist, dass Kunden gerne neue Produkte aus der Kassenzone testen. Nehmen Sie ab und zu Neuheiten des Marktes ins Sortiment.

Und zum Schluss die wichtigste Frage: Würden Sie in Ihrem Shop einkaufen – auch Impulskäufe tätigen? Wenn ja, dann machen Sie alles richtig.

¹SymphonyIRIGroup 2012, 800 Befragte online

■ eft / JH

So ticken Kunden:

#1 Knappheit

„limitierte Auflage“, „10% Rabatt für die ersten 100“

#2 Preise

Auch wenn jeder weiß, dass das ein Trick ist, schlagen wir trotzdem wieder zu: €1,99 klingt besser als €2,00

#3 Wörter

Gratis, garantiert, neu, nur für Dich, Angebot

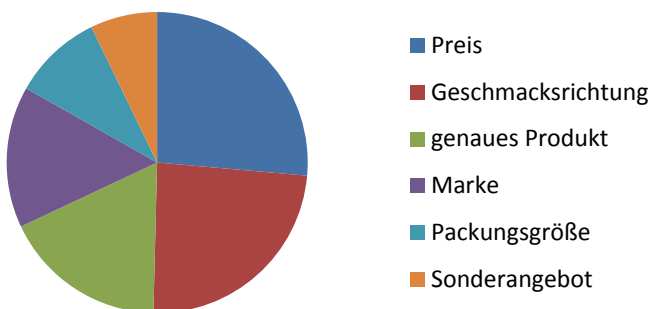
#4 Farben

Rot ist Signalfarbe, wird mit Angebot verbunden; auch andere helle Farben machen aufmerksam

#5 Emotionalität

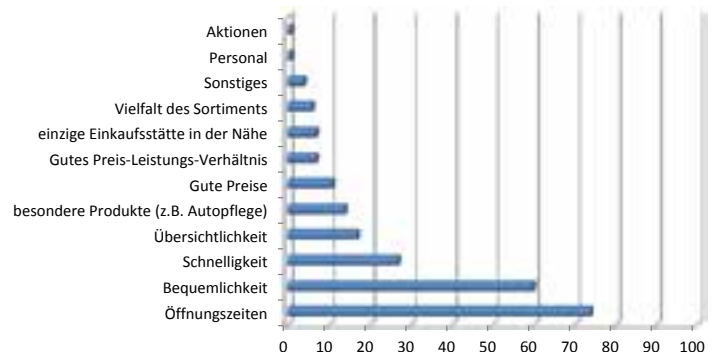
Gezielt ansprechen (Mitarbeiter), emotionale Botschaften (günstig, gesund, bio, etc.)

Produktmerkmale vor Kaufentscheidung

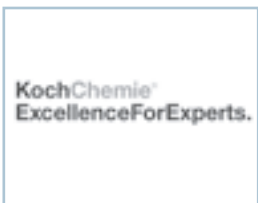
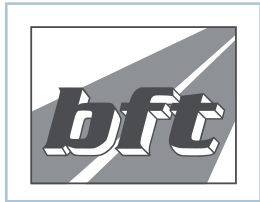


Quelle: SymphonyIRIGroup 2013; Studie: „Der Tankstellen-Shopper 2012 – Alles teuer oder was?“

Kaufgrund an der Tankstelle



Quelle: SymphonyIRIGroup 2013; Studie: „Der Tankstellen-Shopper 2012 – Alles teuer oder was?“





Die eft-Empfehlungslieferanten - mehr dazu unter:
www.eft-service.de/partner

Firma Allguth Pionier der Branche

1983 Einführung von bleifreiem Benzin

Dass Benzin Blei enthält, das sehr umweltschädigend war und sich auf den menschlichen Körper negativ auswirken könnte, darüber machte sich in Deutschland in den 1950er Jahren niemand Gedanken. Jährlich wurden rund 4.000 Tonnen Blei in die Luft geblasen.



Presseansturm bei Allguth: 1983 wurde hier zum ersten Mal in Deutschland bleifreies Benzin verkauft.



Küchenmeister Gerald Poscharnig sorgt heute für das leibliche Wohl der Kunden.

Bleifrei ist Spinnerei

Ende der 1960er Jahre starteten Umweltschützer und Politiker erstmals den öffentlichen Diskurs über die fatalen Folgen von Benzin und die möglichen Konsequenzen daraus. Der legendäre Waldspaziergang des damaligen Bundespräsidenten Karl Carstens, bei dem dieser das Aussterben des Waldes prognostizierte, sollte der Auslöser für eine erneute Debatte im Jahr 1983 sein. Bleifreies Benzin wurde gefordert. Innenminister Friedrich Zimmermann setzte sich vehement dafür ein, obwohl der CSU-Politiker noch wenige Wochen vorher den Gesetzesentwurf der SPD als „Spinnerei“ bezeichnet haben soll.

Öffentliche Aufregung gab es vor allem von Seiten der Automobilhersteller. Sie wollten keine Katalysatoren in Autos einbauen, solange es noch bleihaltiges Benzin auf dem Markt gab. Auch die Mineralölbranche beklagte, dass der Verbraucher ohne Katalysator im Auto keinen Anreiz zum Kauf von bleifreiem Benzin hätte.

Münchener Allguth-Tankstelle betreibt erste

Bleifrei-Zapfsäule Europas

Schließlich setzen sich die Politiker im September 1983 durch und gaben grünes Licht für bleifreies Benzin. Das bft-Mitglied Willy Amberger, Gründer des Münchener Tankstellennetzes Amberger mit 30 Stationen, und seine Söhne Christian (52) und Michael (46) erkannten die Chance, ihre Vorreiterrolle wieder einmal unter Beweis zu stellen. Am 7. November 1983 fand die Eröffnungsfeier der europaweit ersten bleifreien Zapfsäule an der Allguth-Tankstelle in der Münchener Von-Kahr Straße statt. Bei Blasmusik, Brezen und Weißbier, auf Bierbänken und -tischen sitzend, verfolgten Schaulustige, unzählige Journalisten und der Münchener Oberbürgermeister Erich Kiesl, wie Innenminister Zimmermann das obligatorische Band durchschnitt. Der Literpreis betrug 1,389 DM. Christian Amberger, Aufsichtsratsmitglied der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen mbH, erinnert sich gern an den aufregenden Tag zurück.



Der damalige Bundesinnenminister Friedrich Zimmermann (l.) und Münchens Oberbürgermeister Erich Kiesl „zapften“ als erste bleifreies Benzin an der Tankstelle von Willy Amberger.

Allguth ist mehrmals Preisträger

Christian Amberger und sein Bruder Michael wurden beide nur wenige Jahre nach der Tankstellengründung 1958 geboren. Von da an gehört das Leben rund um die Stationen zu ihrem Alltag. Seit über 30 Jahren managen sie das Allround-Tankstellennetz, das ihr Vater aufgebaut und bis zu seinem Tod vor zehn Jahren mitgeführt hatte. Mit mehreren Auszeichnungen wurden die hochmodernen Tankstellenareale mit Shop, Bistro und angeschlossenen Getränkemärkten rund um München bereits bedacht. Unter anderem dreimal „beste Waschanlage“ (bundesweit) und „Tankstelle des Jahres 2008“ (verliehen von der Fachzeitschrift „tankstelle“ und dem „Zukunftsforum Tankstelle“). Wer einmal eine Allguth-Tankstelle besucht hat, kann diese Auszeichnungen nachvollziehen. Die Stationen sind mit modernster Technik ausgestattet. Erfahrene Servicekräfte bedienen den Gast mit regionalen Köstlichkeiten, aufgestellte TV-Geräte versorgen den Kunden mit Nachrichten aus der Welt. Neben dem Kraftstofftanken können im angeschlossenen Getränkemarkt direkt auch ein kühles Blondes oder anderes Getränk gekauft werden.

„Tankstelle des Jahres“

Allguth macht dem Namen Freie Tankstelle alle Ehre. Zum Erfolg der Stationen trägt eine etwas andere Herangehensweise bei: Die Ambergers legen Wert auf Genuss und Qualität bei preisgünstigen Gerichten. Deshalb wird eine Station, die als „Tankstelle des Jahres 2008“ gekürte Allguth-Station in Unterföhring, sogar von einem Koch geführt. Das Konzept von Küchenmeister Gerald Poscharnig kommt an. „Mittags ist der Bistrobereich immer voll“, berichtet Christian Amberger stolz. Auch bei der Mitarbeiterführung möchten die Unternehmer immer up-to-date sein. Deshalb nahm Christian Amberger beim ersten Seminar der bft-akademie „Erfolgreiche Mitarbeiterführung“ im Februar in München teil. Allguth ist in ständiger Bewegung.

■ eft / JH



Gesundheit am Arbeitsplatz

Was Tankstellenunternehmer für die Gesundheit des Teams tun können

Natürlich ist es ärgerlich, wenn sich Mitarbeiter plötzlich und unerwartet krank melden. Für eine Tankstelle bleibt in der Regel wenig Spielraum, derartige Situationen problemlos wegzustecken. Der Tankstellenunternehmer selbst übernimmt dann oft die Arbeit des Verkäufers an der Kasse, um im Dienstplan nicht radieren zu müssen.

Dabei soll es Menschen geben, die nie krank werden. Jedoch ist das aufgrund „ansteckender“ Umwelteinflüsse nur selten möglich. Das genetisch angesteuerte Immunsystem des Menschen ist unterschiedlich ausgestattet. Daher haut es den einen bei fast jedem Lüftchen um, der andere, der über eine funktionierende Infekt-Abwehr verfügt, bleibt hingegen kerngesund. Das ist weder zu ändern noch auszusteuern und hat nichts mit „krank machen“ zu tun. Allerdings können Mitarbeiter ihr Immunsystem stärken, indem sie sich regelmäßig bewegen, gesund ernähren, nicht rauchen, wenig Alkohol trinken und ausreichend schlafen.

Das alles ist zwar bekannt, wird jedoch noch immer von viel zu wenigen gelebt. Als Unternehmer können Sie die Lebensgewohnheiten Ihrer Mitarbeiter auch kaum beeinflussen. Eine durchaus interessante Alternative wäre, gemeinsam zu laufen, Rad zu fahren oder als Team ein Fitness-Studio zu besuchen.

Das Kreuz mit dem Kreuz

Rund 60 Prozent der Bevölkerung in Deutschland leidet unter Rückenschmerz. Mehr als ein Viertel aller Fehltage sind Krankheiten des Muskel- und Skelettsystems geschuldet. Einer Studie des Münchener Helmholtz Zentrums zufolge entstehen jährlich Kosten in Höhe von fast 50 Milliarden Euro aufgrund von Rückenschmerzen. Knapp zehn Prozent der Patienten mit Rückenschmerzen müssen dauerhaft behandelt werden. Warnsignale sollten auf keinen Fall unterschätzt oder gar unbeachtet bleiben.

Verkäufer im Tankstellenshop stehen die meiste Zeit an der Kasse. Das Muskel- und Skelett-System wird enorm beansprucht – schnell zwickt die Wirbelsäule, Füße beginnen zu brennen. Mangelnde Bewegung, körperliche Fehlhaltung, einseitige Belastungen und auch psychische Ursachen lösen den Rückenschmerz aus. In etwa 80 Prozent aller Fälle können allerdings keine eindeutigen körperlichen Ursachen festgestellt werden, weil sie gemeinsam mit anderen Beschwerden, etwa Schwindel oder Kopf-, Nacken- und Schulter-schmerzen auftreten.

Gegensteuern und vorbeugen

Als Unternehmer haben Sie mehrere Möglichkeiten, dafür beziehungsweise dagegen etwas zu tun. Grundsätzlich bedeutet dies, den Mitarbeitern ein rückengesundes Arbeiten zu ermöglichen. Statt ausschließlich hinter der Kasse zu stehen, kann ein Verkäufer während seiner Schicht Waren in die Regale räumen, Zeitungen remittieren oder im Außenbereich der Tankstelle und der Waschanlage tätig werden. So wechselt er seine Körperhaltung und damit die Belastung. Wer gesünder stehen will, wählt eine Schrittstellung. Dadurch bleibt das Becken in Position und kann nicht nach links oder rechts ausweichen. Wer darauf achtet, sein Brustbein nur ein bis zwei Zentimeter anzuheben, steht deutlich gerader und schont seinen Rücken enorm. Und wer von Zeit zu Zeit hinter der Kasse die Fersen fest aneinander drückt, sich kurzzeitig auf Zehenspitzen stellt oder mehrere Male für einen Moment beide Fußspitzen anhebt, ist für seinen Rücken auf einem guten Weg und bewahrt viel besser Haltung.

Treten Rückenschmerzen auf, ist Schonen der falsche Weg. Besser ist, wirbelsäulenfreundlich zu trainieren. Gehen Sie zum Beispiel spazieren und schwimmen. Vereinbaren Sie einen Termin beim Arzt für Orthopädie, Physiotherapie oder einem Manual-Therapeuten. Sie lösen Blockaden und empfehlen, wie weiter behandelt werden kann. Tipp: Stellen Sie eine Personenwaage in den Aufenthaltsraum. So können Ihre Mitarbeiter regelmäßig das Körpergewicht prüfen und bauen eventuell vorhandenes Übergewicht ab. Auch dadurch wird die Wirbelsäule enorm entlastet.

■ Bernd Fiehöfer

Anzeige



PWM®

Ein gutes Team kennt keine Alphatiere.

Teamwork statt Alleingang.

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.


Erfahren Sie mehr www.pwm.com

Besuchen Sie uns. 3-5 Juni 14'

UNITI expo
10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

Warnung vor Kartenbetrug 2.0

Per Telefon falsche Spuren legen



Eigentlich ist Kartenbetrug ein alter Hut, aber leider immer wieder brandaktuell. Diesmal geht es um Kartenbetrug per Telefon. Die Maschen werden immer ausgefeilter: Rhetorisch geschulte Betrüger schaffen es, selbst vorgewarnte Mitarbeiter an Tankstellen hinters Licht zu führen. Und so gehen sie vor: Unter einem Vorwand wird der Tankstellenmitarbeiter telefonisch gebeten, einen Paysafe oder Ukash-Code auszudrucken und durchzugeben. Dieser wird von dem Betrüger umgehend verwertet und das Geld ist verloren.

Wohl jeder Stationär hat seine Mitarbeiter schon mehrfach eindringlich vor diesen betrügerischen Anrufen gewarnt. Trotzdem häufen sich die erfolgreichen Betrugsfälle in letzter Zeit.

Hier einige Beispiele, die verdeutlichen wie raffiniert vorgegangen wird:

- Die Betrüger geben sich als Hotline-Mitarbeiter des Kassenherstellers aus. Im Telefondisplay ist dabei auch tatsächlich die Hotline-Nummer zu erkennen, was die Sache glaubhaft erscheinen lässt.

- Es wird behauptet, man sei von Transact, Paysafe oder Ukash (ebenso mit richtiger Telefonnummer im Display) und wolle vor Betrügern warnen. Dazu müsse im Terminal etwas umgestellt werden. Zu Testzwecken müssten nun einige Codes ausgelassen werden. Und so weiter ...

- Die Betrüger wissen, wann Updates gefahren sind, z. B. vom Kassenhersteller oder einem Shop-Lieferanten. Unmittelbar nach dem Update rufen sie an und geben sich als Mitarbeiter des Lieferanten aus. „Es ist gerade unser Update aufgespielt worden. Nun müssten wir noch etwas testen ...“

- Die Betrüger bekommen auch mit, wenn technische Bestandteile der Kasse getauscht werden. Bekommt die Tankstelle beispielsweise ein neues Kartenterminal, erfolgt der Anruf unmittelbar danach und ein vermeintlicher Mitarbeiter des Terminalherstellers meldet sich: „Sie haben gerade unser neues Terminal angeschlossen. Wir müssen nun noch etwas testen ...“ Alles natürlich nur, um die Tankstelle vor Betrügereien zu schützen und Verluste zu verhindern!

Der Bundesverband Freier Tankstellen (bft) warnt: Die Betrugs-
maschen werden immer ausgefeilter und die Anrufe durch technische Raffinessen glaubhaft unterstützt. Ob Computersysteme der Hersteller, Lieferanten oder Tankstelle gehackt werden oder eventuelle Insidertipps dahinter stecken, kann nicht abschließend gesagt werden. Wahrscheinlich ist es eine Kombination der beiden Möglichkeiten.

Die Empfehlung: Tankstellenbetreiber sollten jeden Mitarbeiter ausdrücklich anweisen, niemals telefonisch Kartencodes herauszugeben! An wen auch immer, egal unter welchem Vorwand! Um sich gegen weitere Verluste abzusichern, sollte jeder Mitarbeiter außerdem eine entsprechende Arbeitsanweisung unterschreiben. Ein entsprechendes Muster gibt es auf der Homepage des bft: www.bft.de.

■ Volker Graul

Arbeitsanweisung

für

.....
betreffend seiner / ihrer Tätigkeit an der

xyz-Tankstelle Mustermann
Musterstraße 1, 12345 Musterstadt

- Es ist unter allen Umständen zu unterlassen, telefonisch Kartencodes (z. B. paysafe, ukash, Telefonkarten) herauszugeben. Codes werden niemals telefonisch weitergegeben!
- Es spielt überhaupt keine Rolle, wer am Telefon diese Codes verlangt. Es ist auch völlig egal, welche Gründe dafür genannt werden.
- Niemals wird ein Kassenhersteller, Terminalhersteller, Shop-Lieferant, Kartenautorisierer, Netzbetreiber oder sonstiger Systemanbieter telefonisch die Herausgabe von Codes verlangen. Niemals!
- Bei dem geringsten Verdacht entsprechende Telefongespräche sofort abbrechen! Am besten mit dem Hinweis, es würde jetzt sofort die Kripo verständigt. Meist ist das Telefonat dann ohnehin beendet.
- Entsteht ein finanzieller Schaden, weil diese Arbeitsanweisung missachtet wird, trägt die vollen Kosten der Mitarbeiter.

Zur Kenntnis genommen, gelesen und verstanden:

Musterstadt, xx.yy.2013

.....
(Unterschrift des Mitarbeiters)



Der nächste TANKSTOP – das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am 16.06.2014. 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.



Landesgruppentagung West und Mitte des bft

Regionaltagung für bft-Mitglieder war voller Erfolg

Aufgeteilt nach den Regionen Nord, West, Mitte, Südwest, Süd und Ost veranstaltet der Bundesverband Freier Tankstellen e.V. jährlich informative Regionaltagungen für bft-Mitglieder. Den Auftakt machte dieses Jahr die Gemeinschaftstagung der Gruppen West und Mitte. Über 50 Mitglieder nahmen an der halbtägigen Veranstaltung teil. Gastgeber war dankenswerterweise schon zum zweiten Mal der Marktführer von elektronischen Preisanzeigen und eFt-Empfehlungslieferant, die Firma PWM in Bergneustadt.

Im modernen Konferenzraum wurden Themen wie erste Erfahrungen mit der Markttransparenzstelle, die Mobilitätsstrategie der Bundesregierung oder auch die aktuelle Situation zum Thema AdBlue diskutiert. Carsten Müller, Landessprecher der Gruppe West und Peter Günther, Sprecher der Gruppe Mitte führten durch die Veranstaltung. Axel Graf Bülow, Hauptgeschäftsführer des bft, berichtete über die aktuelle Lobbyarbeit des Verbandes. Frank Feldmann, Geschäftsführer der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen mbH und Vertriebsleiter Harald Wilhelm stellten neue Themen und Angebote der eFt vor. Im anschließenden Unternehmergespräch wurden aktuelle Erfahrungen und Problemstellungen diskutiert und Lösungen erarbeitet.

Die fest etablierten und kostenfrei angebotenen Regionaltagungen zeichnen sich durch ihren hohen Informationsgehalt aus und werden von bft-Mitgliedern gern besucht. Den Abschluss einer jeden Tagung bildet die Betriebsführung des jeweiligen Gastgebers. PWM-Geschäftsführer Dr. Otto Krawinkel ließ es sich auch nicht nehmen, die Gäste zum Mittag kulinarisch zu verwöhnen.

■ eFt / Bli

Anzeige

Have a break, have a Kit Kat.®

Für die WM-Spiele und danach!
Jetzt bestellen:

KIT KAT WM-Edition
 Art.-Nr. 12180452
KIT KAT Chunky Coconut
 Art.-Nr. 12246395


Unsere Vielfalt für Ihren Erfolg!



**Das Beste
im Sommer**



ORIGINAL WALDMEISTERGESCHMACK

Dolomiti



So lecker wie früher - jetzt probieren.

Aufklärungskampagne an Autobahnraststätten

Information über bakterielle Hirnhautentzündung und deren Prävention

- Ansprache von Reisenden an Autobahnraststätten
- Kampagne informierte über Gesundheitsrisiken durch Meningokokken-Bakterien, die Hirnhautentzündung und Blutvergiftung verursachen können, sowie über Möglichkeiten der Impfprävention
- Gute Erfahrungen mit ähnlicher Kampagne zu Grippe- & Reiseimpfungen

Mit einer ungewöhnlichen Kampagne machte das Holzkirchener Unternehmen Novartis Vaccines in Kooperation mit dem Berliner Centrum für Reise- und Tropenmedizin auf Meningokokken-Bakterien aufmerksam und informierte über entsprechende Schutzimpfungen. Im März 2014 klärten Plakate in den „Sanifair“-Toilettenanlagen der Autobahnraststätten der Tank & Rast GmbH Reisende über die lebensbedrohlichen Bakterien auf, die Hirnhautentzündung und Blutvergiftung verursachen können. An 350 Standorten in Deutschland waren die Poster in den Toilettenanlagen zu sehen.

Was sind Meningokokken?

- Meningokokken sind Bakterien, die Hirnhautentzündung oder Blutvergiftung verursachen können
- Meningokokken werden in Serogruppen unterteilt. Die wichtigsten A, B, C, W und Y
- In Deutschland kommt am häufigsten die Serogruppe B vor
- Säuglinge, Kleinkinder und Jugendliche sind hauptsächlich betroffen

Fragen Sie Ihren Kinderarzt/Arzt noch den passenden Impfstoffen und schützen Sie sich jetzt!

Überwachte Meningokokken-Erkrankungen nach Serogruppen, Deutschland, 2011 (n=207)

Serogruppe	Anzahl
B	111
C	52
W	28
Y	16

Logo: BCBT, NOVARTIS, www.impfnet.de

Keyboard letters: A, C, B, W, Y

Größtes Ansteckungsrisiko bei Säuglingen

Eine breite Aufklärung zu diesem Krankheitserreger ist deshalb so wichtig, da die Bakterien durch Tröpfcheninfektion übertragen werden. Sie können so eine Hirnhautentzündung (Meningitis) oder Blutvergiftung (Sepsis) verursachen. Diese Erkrankungen können innerhalb von 24 Stunden zum Tod führen bzw. dauerhaft schwere Gesundheitsschäden nach sich ziehen. Ungefähr einer von fünf Überlebenden trägt bleibende geistige Schäden oder einen Gehörschaden davon oder es kommt zur Amputation von Gliedmaßen. Säuglinge und Kleinkinder sind am stärksten gefährdet. Deutschlandweit erkranken jährlich ca. 506 Patienten, wovon etwa jeder Zehnte stirbt.

Dabei kann die rechtzeitige Diagnose Leben retten. Die Symptome der Krankheit sind tückisch, ähneln sie doch zunächst denen einer Grippe. Aufgrund dessen wird die Erkrankung im Frühstadium häufig nicht erkannt, insbesondere bei Säuglingen können die Symptome unspezifisch sein. Treten zusätzlich zu den grippeähnlichen Symptomen ein steifer Nacken, hohes Fieber über 40 Grad sowie ein purpurfarbener Ausschlag auf, ist das Anzeichen einer bakteriellen Blutvergiftung, die umgehend im Krankenhaus behandelt werden muss.

Erstmals lebensrettende Schutzimpfung möglich

Die Impfung gegen Meningokokken C ist für alle Kinder im 2. Lebensjahr empfohlen. In Deutschland sind jedoch Erreger vom Stamm Meningokokken B am weitesten verbreitet. Sie sind bei



Mit einer groß angelegten Plakataktion wurde in den Sanitarräumen von Tankstellen auf die Gefahr von Meningokokken-Bakterien und entsprechende Hygiene aufmerksam gemacht.

Säuglingen in 85 Prozent der Fälle die Ursache für eine Meningokokken-Erkrankung. Seit Dezember letzten Jahres ist nun erstmals in Deutschland der weltweit erste und einzige breit wirksame Impfstoff gegen Meningokokken-Bakterien (MenB) erhältlich, mit dem bereits Säuglinge ab einem Alter von zwei Monaten vor der gefährlichen Erkrankung geschützt werden können.

Novartis Vaccines hatte bereits im Jahr 2009 gute Erfahrungen mit dieser Art der Aufklärung gemacht, als das Unternehmen auf Autobahnraststätten über die Impfung gegen die saisonale Virusgrippe (Influenza) informierte. Eine Umfrage unter den Besuchern ergab

damals, dass sich knapp die Hälfte der Befragten anschließend an Details des Infoplakats erinnern konnte. Die Idee der Plakataktion für den Gripeschutz wurde von den Besuchern überwiegend mit „gut“ bewertet.

Weitere Informationen über Meningokokken und einen wirksamen Schutz gegen die Bakterien gibt es unter www.impfen.de oder beim Kinderarzt.

■ Eva Bauer

Anzeige

klenk

Elektrotechnik | Energiekonzepte
Industrie- und Tankanlagenbau

IHR PARTNER IM TANKSTELLENBAU



- Tankstellen und Tanklager
- Betriebstankstellen
- Gastankstellen
- Verfugen und Beschichten
- Tankautomaten, Kassen
- TÜV-Vorbereitung
- Tankrevision

- Leckschutzauskleidung
- Elektroinstallation
- Tiefbau
- Wartung
- Doppelwandige Schlauchleitung
- 24 Stunden Notdienst
- Planung und Beratung

Zentrale:
Eichelstraße 15
D-88285 Bodnegg-Rotheidlen
Tel.: 07520 / 203-0
Fax: 07520 / 203-20
E-Mail: Klenk@Klenk-Gruppe.de
www.klenk-gruppe.de



Armin Kellner (2.v.l.) und sein „Team“: Enkel Nicolas Christopher, Oma Hildegund Kellner (93), Ehefrau Monika mit den beiden Enkeln Theresia und Josefine sowie Tochter Sigrid.

65 Jahre Tanken & mehr

Erste Zapfsäule lief ohne Genehmigung

Wir schreiben das Jahr 1947. Der 2. Weltkrieg ist vorbei. Die Wirtschaft in Deutschland läuft bereits recht gut an. Da kauft der junge Christoph Kellner in seinem bayrischen Heimatort Fichtelberg ein Grundstück, baut ein Haus samt Autowerkstatt darauf und schließt die erste Tanksäule an. ARAL-Kraftstoff läuft durch die Leitung. Eine Genehmigung hatte er nicht. Danach gefragt hatte aber auch niemand. Es sollte noch fast zwei Jahre dauern, bis das Landratsamt Bayreuth die offizielle Genehmigung für den Tankstellenbetrieb erteilte, erinnert sich Sohn Armin Kellner heute. Die Kraftstoffpumpe wurde von Hand betrieben, die Kunden der Zeit entsprechend umfassend bedient. „Service wurde damals großgeschrieben“, erzählt Armin Kellner. „Luft und Kühlwasser am Fahrzeug überprüfen, Scheiben wischen und Betanken war eine Selbstverständlichkeit.“ Die Tankstelle lief so gut, dass Vater Kellner Ende der 1950er Jahre mit Walter Jensen den ersten Tankwart einstellen konnte.

Jubeljahr 2014

65 Jahre liegt nun der „offizielle“ Startschuss des Familienunternehmens Kellner zurück. In den über sechs Jahrzehnten ihres Bestehens hat die Firma neben der Tankstelle einige Tochterunternehmen aufgemacht. Ein Autobetrieb und der Verkauf von Porsche-Dieseltraktoren gehörte dazu, drei Autoreisebusse standen für das ebenfalls gegründete Reisebüro zur Verfügung, ein Landmaschinenhandel sowie ein Gebrauchtwagenhandel firmierten unter Kellner. Im Nahverkehr wurden zwei LKW betrieben und mit Griechenland unterhielten Vater und Sohn einen

Baumaschinenexport. Dem Wandel der Wirtschaft hat Armin Kellner im Laufe der Jahre sein Angebot angepasst. „Aktuell betreiben wir noch die Tankstelle, den Autohandel und die Werkstatt.“ Ehefrau Monika, die er übrigens gleich am ersten Tag seiner Lehrzeit kennen- und lieben gelernt hat, ist stets an seiner Seite. Sie kümmert sich seit vielen Jahren um die Buchhaltung und ist die gute Seele des Betriebs.

Nach dem frühen Tod des Vaters Christoph übernahm Armin Kellner schon 1969 das Unternehmen. Mit gerade einmal 24 Jahren schlüpfte er in die Leitungsrolle des Hauses. Seine vielseitige Ausbildung half dem jungen Mann, die Aufgaben erfolgreich zu meistern. Auf seine Lehre zum Kraftfahrzeugschlosser sattelte Kellner noch ein Studium zum Diplom-Ingenieur für Wirtschaftstechnik auf. Seit 1985 engagiert sich der Allrounder nebenberuflich auch noch an der KFZ-Akademie in Bonn als Referent und Trainer.

Vier Generationen im Dienst der Tankstelle

Urlaub kennen Monika und Armin Kellner kaum. In den 45 Jahren seiner Firmenübernahme arbeiten die beiden sieben Tage pro Woche. „Die Freude am Job ist unser Motor“, so Kellner. So ganz nebenbei haben sie noch die Kinder Ulrich-Alfred und Sigrid bekommen. Heute sind sie stolze Großeltern von vier Enkelkindern. Das Jubeljahr 2014 wollen die Kellners mit besonderen Aktionen für ihre Kunden feiern. Dazu gehört unter anderem der Familyday, an dem auch Uroma Hildegard mit 93



Vater Christoph Kellner in den frühen 50er Jahren.

Jahren teilnehmen wird. Am „65-Jahre-Tag“ sind alle Kunden Gäste der Familie und an einem Tag in diesem Jahr rufen die Kellners die „preiswerteste Tankstelle im Fichtelgebirge“ aus.

bft-Mitglied aus Überzeugung

Trotz aller Versiertheit im Job und jahrzehntelanger Berufserfahrung ist Armin Kellner mit seinem Betrieb seit vielen Jahren bft-Mitglied. „Teil einer Gruppe Gleichgesinnter zu sein, gibt mir ein gutes Gefühl. Außerdem erhalte ich durch die Mitgliedschaft im Verband regelmäßig viele gute Tipps und Informationen, und

wenn es mal klemmt, bekomme ich auch einen juristischen Rat.“ Vom Kraftstoffriesen ARAL hat sich Kellner übrigens nach fast fünf Jahrzehnten schon kurz vor der Jahrtausendwende getrennt. „Die Konzernvorgaben ließen meinem Wunsch auf freie Gestaltungsmöglichkeiten keinen Raum. Dazu kam die Verpflichtung, mindestens 5.000 Liter Schmierstoffe zu damals 2,00 DM Mehrkosten je Liter abnehmen zu müssen. Da war mein Maß voll.“ Als bft-Mitglied agiert Kellner seither in Tankstellen- und Shop-Erscheinung und Einrichtung sowie in der Wahl seiner Produkte ganz nach seinen Vorstellungen.

■ eft / Bli

Anzeige



Gültigkeit von (Tank-)Gutscheinen

Gutscheine sind ein wunderbares Geschenk. Dennoch geschieht es, dass sie vom Empfänger nicht gleich eingelöst und somit in Vergessenheit geraten können. Wird aufgeräumt, fallen sie einem wieder in die Finger. Weil's dann gerade passt, macht man sich auf zum Händler und verlangt die Einlösung. Pech gehabt, der Händler verweigert die Annahme. Zu alt, die Begründung. Oder falscher Adressat, weil der eigentliche Aussteller schon längst die Betriebsstätte, hier die Tankstelle, gewechselt hat.

Das Ergebnis: Ärger mit dem Kunden oder dem Begünstigten.

Wenn alles Diskutieren ein Ende hat, besinnt man sich gerne wieder auf die Rechtsgrundlagen – und so ist die Rechtslage tatsächlich: Ein Gutschein ist grundsätzlich drei Jahre gültig. Jeder allgemeine zivilrechtliche Anspruch verjährt in drei Jahren. Mit dem einem Gutschein zugrunde liegenden Anspruch (aus Kaufvertrag, Dienstvertrag etc.) ist das nicht anders. Gerechnet werden die drei Jahre ab dem Ende des Jahres, in dem der Gutschein ausgestellt wurde. Nachzulesen unter Paragraphen 195 und 199 des Bürgerlichen Gesetzbuchs.

Der Anspruch aus dem Gutschein richtet sich zunächst nur gegen den Aussteller. Bei Kettenbetrieben wird zu beurteilen sein, ob er im Namen des Ausstellers oder im Namen der Gesellschaft ausgestellt wurde. Ob er sich auch gegen einen Rechtsnachfolger richtet, hängt von der Ausgestaltung einer Nachfolgeregelung ab.



Manchmal kann die Lebensdauer eines Gutscheines allerdings auch kürzer

sein. Dann muss dies auf dem Gutschein vermerkt sein. Solch eine Befristung muss sich durch besondere Umstände des Einzelfalles rechtfertigen lassen. Solche besonderen Umstände können in der Art der mit dem Gutschein verschenkten Leistung zusammenhängen. Das wäre zum Beispiel der Fall, wenn die verbrieftete Leistung nicht mehr mit dem gleichen, sondern nur noch mit unverhältnismäßig höherem Einsatz gewährt werden kann. Ob der Gutscheinhaber dann den im Gutschein verkörperten Wert zurückfordern kann, wird von den meisten Gerichten positiv beschrieben.

Wer lediglich einen Gutschein über einen Betrag in Euro in den Händen hält, muss sich mit einer solchen Diskussion nicht beschäftigen. Der Geldbetrag wird nicht verfallen. Dass es unter Umständen weniger Leistung gibt, als zum Zeitpunkt der Ausstellung des Gutscheines, ist allgemeines Lebensrisiko.

Deswegen kann der Rat an die Tankstelle nur sein: Akzeptieren Sie einen von Ihnen ausgestellten Gutschein, auch wenn er schon etwas älter ist. Denken Sie daran, dass Sie das Geld bereits vereinnahmt haben.

■ bft / Stephan Zieger

Anzeige

bft **KUTTENKEULER**
LUBRICANTS

Qualität die überzeugt

MADE IN GERMANY Premium Motorenöle neuester Generation

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

www.kutteneuler.de

Beilagen in dieser Ausgabe:

- Bahlsen GmbH
- eft-Bestellformular Osterschokolade
- eft-Bestellformular Plakatserie 2014
- IFL Leasing
- Villiger Söhne GmbH

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.

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.



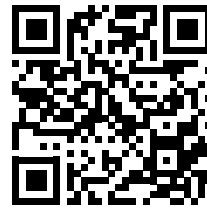
OFFICIAL SPONSOR

Ab sofort:
Die aktuellen eft-Aktionen

40 Jahre eft

40 Jahre Dienstleistung für Tankstellen

Damenpolo-Shirt



Hier finden Sie alle Angebote zu unseren aktuellen Aktionen

www.eft-service.de/online-shop

Herrenpolo-Shirt



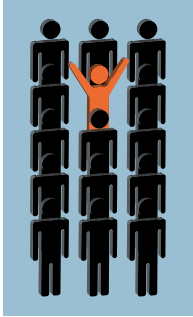
Frisch gekleidet ab ins Frühjahr

Die neutralen Damen- und Herrenpolos kommen auch in diesem Frühjahr in frischen Farben daher. 100 Prozent Baumwolle in bester Qualität. Zu bestellen sind die Damengrößen S bis XL und Herren S bis XXL. Und das sind die möglichen Farben:

- » orange
- » weiß
- » sportgrau
- » schwarz
- » hellblau
- » royalblau
- » marine
- » rot
- » bordeaux

Preis: minus 15 Prozent auf den Onlineshop-Preis zzgl. gesetzlicher MwSt. und Versand

Zu bestellen unter
Telefon: 0228 - 910 29 0
E-Mail: info@eft-service.de
www.eft-service.de/online-shop



bft - akademie

Seminare - Training - Coaching
für den Tankstellenmittelstand

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

Folgende intensive Ein-Tages-Seminare können ab sofort gebucht werden:

- EMF-1 Erfolgreiche Mitarbeiterführung; Seminarorte: Berlin, Kassel / Korbach, München, Osnabrück
- ATS-1 Abscheider, Seminarorte: Berlin, Hannover, Kassel / Korbach, Ulm
- EEO-1 Energieeffizienz (ohne Invest); Seminarorte: Osnabrück, München
- UDE-1 Unternehmerisch denken; Seminarorte: Bochum, Hannover, München, Ulm
- PEK-1 Persönlichkeit & Kommunikation; Seminarorte: Berlin, Hamburg, Korbach, Osnabrück
- PVK-1 Professionelles Verkaufen; Seminarorte: Burghaslach
- TTS-1 Tatort Tankstelle; Seminarorte: München

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

Ansprechpartner beim Bundesverband Freier Tankstellen e. V.:

Geschäftsführer RA Stephan Zieger

Telefon: 0228 – 910 29 33

stephan.zieger@bft.de

Iris Müller

Telefon: 0228 – 910 29 44

iris.mueller@bft.de



Rasanter Ölwagen im neuen Design

Starten Sie jetzt an Ihrer Station mit dem neu designten Ölwagen für den Außenbereich durch. In den schnittigen Maßen ca. H 150 cm x B 58 cm x T 36 cm ist das Ölregal auf gummierten Schwerlastrollen mit Feststellbremse der Hingucker an Ihrer Tankstelle. Auf drei Regalböden haben Sie Raum für 75 Ölfaschen. In der Standardausführung ist der Ölwagen in den Farben silber/orange lieferbar. Die Farbfolie sowie die Scanner-schiene kann der jeweiligen Firmenfarbe angepasst werden.

Aktionspreis: 399,- Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. und Versand

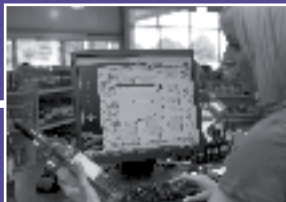
Zu bestellen unter

Telefon: 0228 - 910 29 0

E-Mail: info@eft-service.de

www.eft-service.de/online-shop

Anzeige



...individuelle Beratung...

...bedarfsgerechte Planung...

...kundenspezifische Hard- und Softwarelösungen...

...eigene

Entwicklungsabteilung

...qualifizierte Ansprechpartner vor Ort... ...24/7 Servicehotline...

...individuelle Beratung...

...bedarfsgerechte

Planung... ...kundenspezifische Hard- und Softwarelösungen...

...eigene Entwicklungsabteilung

...qualifizierte Ansprechpartner vor

Ort... ...24/7 Servicehotline...

...individuelle

HUTH

Planung...

...kundenspezifische Hard- und

Softwarelösungen... ...eigene Entwicklungsabteilung

ntner vor Ort... ...24/7 Servicehotline...

...individuelle

...eigene Entwicklungsabteilung

Beratung... ...bedarfsgerechte Planung...

Seit mehr als 30 Jahren Ihr Partner
für erfolgreiches Tankstellenmanagement!

...eigene Entwicklungsabteilung

HUTH Elektronik Systeme GmbH ♦ Echternacher Str. 10 ♦ 53842 Troisdorf-Spich

Telefon +49 (0)2241 48 63 0 ♦ Fax +49 (0)2241 48 63 810 ♦ E-Mail: info@huth.org ♦ www.huth-elektronik.de



bft-Öle in kleinen Mengen lieferbar

Handlich, praktisch und ohne Lagerbedarf: 16 verschiedene bft-Öle „Formula“ im kleinen 12 x 1-Liter-Gebinde, sortenrein verpackt bei gleich günstigem Preis*.

Der handliche Karton mit dem 12 x 1-Liter-Gebinde kann bequem über den Online-shop der eft bestellt werden: www.eft-service.de/online-shop. Innerhalb von 48 Stunden erfolgt die Anlieferung.

*zuzüglich Verpackung und Versand

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



Hier finden Sie alle Angebote zu unseren aktuellen Aktionen
www.eft-service.de/online-shop

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.

- **14. – 17.04.2014**
Automotive Trade Show 2014
Jaarbeurs Utrecht
Jaarbeursplein 6
3521 AL Utrecht / Niederlande
www.automotivetradeshow.eu
- **05. – 9.05.2014**
IFAT – Weltleitmesse für Wasser-, Abwasser-, Abfall- und Rohstoffwirtschaft
Messe München GmbH
Messegelände
81823 München
www.ifat.de
- **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
- **25. – 26.06.2014**
bft-Jahreshauptversammlung
Hotel The Westin Grand
10117 Berlin
www.bft.de
- **16. – 20.09.2014**
Automechanika
Leipziger Messe GmbH
Messe Frankfurt Exhibition GmbH
Ludwig-Erhard-Anlage 1
60327 Frankfurt am Main
<https://automechanika.messefrankfurt.com>
- **31.05. – 04.06.2014**
AMITEC – Werkstatt, Teile, Service
Leipziger Messe GmbH
04356 Leipzig
www.amitec-leipzig.de
- **08. – 09.10.2014**
bft-Arbeitstagung Kassel
Hotel La Strada
34121 Kassel
www.bft.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 \[www.edna.de\]\(http://www.edna.de\)](#)

Hiestand & Suhr Handels- und Logistik GmbH

Weiterbildungen zu folgenden Themen:

- Hygieneschulung
- HACCP inkl. IFSG auf Anfrage
- Basisseminar: Mehr Erfolg mit Backwaren
- Aktives Verkaufen
- Erfolgsfaktor Verkaufsförderung

[Alle Termine auf Anfrage. Mehr Informationen unter \[www.hiestand.de/service-konzept/bake-off-academy\]\(http://www.hiestand.de/service-konzept/bake-off-academy\)](#)

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: Berlin, Bonn, Hamburg, Kassel, München, Osnabrück, Recklinghausen, Würzburg
- ATS-1 Abscheider, Seminarorte: Berlin, Hannover, Kassel, Nürnberg, Osnabrück, Recklinghausen, Ulm
- EEO-1 Energieeffizienz (ohne Invest); Seminarorte: München, Würzburg
- EEO-1 Energieeffizienz (mit Neu-Invest); Seminarort: München
- UDE-1 Unternehmerisch denken; Seminarorte: Berlin, Bonn, Hannover, Kassel, München, Nürnberg, Osnabrück, Recklinghausen, Ulm
- PEK-1 Persönlichkeit & Kommunikation; Seminarorte: Berlin, Bonn, Remagen, Hamburg, Hannover, Kassel, München, Osnabrück, Ulm
- PVK-1 Professionelles Verkaufen; Seminarorte: Nürnberg, Würzburg
- TTS-1 Tatort Tankstelle; Seminarorte: München, Nürnberg

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: 14. – 15.05.14

Zeit- und Selbstmanagement

Ansprechpartner: Simon Birbacher,

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

Termin: 08.05. – 09.05.2014

Zertifizierter Einkaufsmanager

Ansprechpartner: Simon Birbacher,

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

Termine: 19. – 21.05.14, 30.06. – 02.07.14, 29.09. – 01.10.14

Jahresabschlussanalyse

Ansprechpartner: Simon Birbacher,

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

Termin: 24.09. – 25.09.14

Inventurdifferenzen vermeiden

Ansprechpartner: Simon Birbacher,

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

Termin: 20.10. – 21.10.14

Grundlagen der Betriebswirtschaft für Praktiker

Ansprechpartner: Simon Birbacher,

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

Termin: 17.11. – 19.11.14

Weitere Themen und Seminare unter:

www.verbundgruppenakademie.de

SCHMIERSTOFFE

ExxonMobil

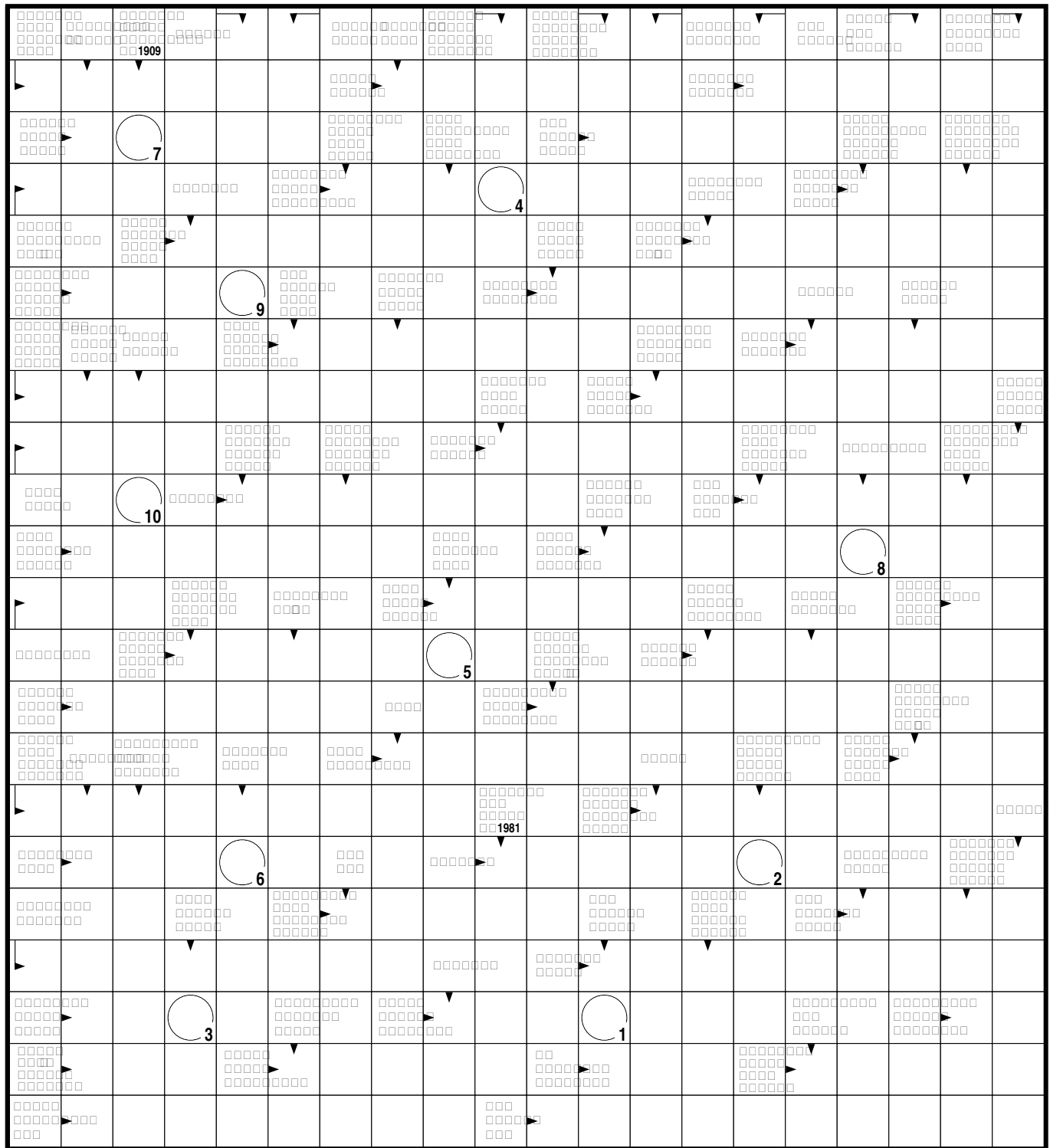
Digitales Basistraining für Tankstellen mit Mobil 1 Ölen im Verkauf

- 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



Lösungswort:

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

Mitmachen lohnt sich!

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



```

■ ■ ■ ■ B E ■ ■ ■ ■ L A J ■ K ■ ■ ■ ■ B
H E I T E R ■ K R U S T E ■ U N W A H R
■ S T A H L ■ O ■ F ■ H A L M A ■ P ■ I
I S O ■ E ■ T R E F F E N ■ P ■ I R A K
■ I ■ A L G E B R A ■ N ■ S A R D I N E
■ G E N F ■ X ■ B ■ K E ■ I N ■ U ■ D T
■ ■ ■ ■ O ■ S E M I N A R ■ T ■ U N A R T
S T A D T P L A N ■ T ■ B A L L A D E ■
H E F E ■ O ■ G ■ L E S E R ■ K ■ L ■ S
■ H F ■ U R H E B E R ■ S ■ D I R E K T
■ E I S B E I N ■ U ■ K A T E G O R I E
A R G ■ I ■ L ■ S T E R N ■ N ■ D ■ P U
■ A ■ D E B A T T E ■ E ■ K A P E L L E
■ N E U R A L ■ U ■ L I B E R A L ■ I R
■ ■ ■ ■ B ■ R ■ T R I A S ■ R ■ N ■ A N N
K A K A O B A U M ■ F ■ P F E N N I G ■
■ B R I S E ■ N ■ A F F A E R E ■ A ■ R
■ T A W ■ I K O N E ■ P ■ K T I D E
P R E M I E R E ■ W ■ S I D E B O A R D
■ I M A N ■ D ■ G A U K L E R ■ B ■ O N
■ T E R ■ J E H E R ■ A L A ■ H A E M E
■ T R I B U N A L ■ ■ ■ I E R T A K T E R

```

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 15.05.2014.

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



**Was Sie jetzt noch tun müssen?
Einfach mitmachen.**

Unser aktueller Gewinn:
Der Runde muss ins Eckige

Pünktlich zur Fußball-WM 2014 verlost der TANKSTOP den coolen Hightech-Fernseher PANASONIC LED-TV VIERA TX-32AW404. Der 32" Monitor oder in Zentimetern ausgedrückt, die 80 cm Bildschirm-diagonale bringt unsere WM-Kicker in feinsten Farben und bester Auflösung in Ihr Wohnzimmer. Der Full HD-TV mit 100 Hz blb liefert gestochen scharfe Bilder von jeder Szene. Zum Schummeln hat der Schieri keine Chancen mehr. Ausgestattet mit HD Triple Tuner für DVB-S2/-T2/-C ist der Empfangsprofi im schicken Design ausgerüstet für alle Empfangsarten.

Interessiert? Dann machen Sie jetzt einfach mit.

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.

Jetzt 30 % Förderung sichern!

BAFA-Förderung gilt für LED-Produkte,
Installation und Planungsleistungen.

Wir beraten Sie gerne!



Mit LED geht ein Licht auf.

**Besseres Licht.
Weniger Energiekosten.
Jetzt auf LED umsteigen.**

Die smarte LED-Beleuchtung für Tankstellen:

- Tank- & Shopbereiche
- Servicezonen
- Waschanlagen
- Parkplätze & Zufahrten
- Werkstatt und Lager



HELLA INDUSTRIES
Tel.: + 49 2941 38 - 32 818
industries@hella.com
www.hella-industries.com

