

TANK STOP

Das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 06 | 2014



3 FRAGEN, 3 ANTWORTEN – DER BRANCHENCHECK 2014

Titelthema

Der Branchencheck 2014
Firmenchefs und Entscheider
im Interview

Tankwort

bft-Preisradar
Neue Waffe im preisumkämpften
Tankstellenmarkt

Inside

Energieeinsparung
Staatliche Förderung nutzen –
mit Energieeffizienz Geld sparen

SANIERUNG NOTWENDIG?



Einbau von Schachtabdeckungen

Montage von Sanierungsabdeckungen

Befüllschachtsanierungen

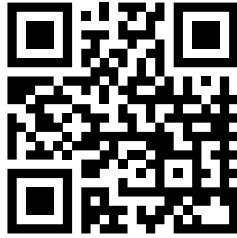
Wartung und Sanierung von Ölabscheidern

Fugensanierung

Individuelle Beratung

Flexible Lösungen nach Maß

www.tankstop-magazin.de



EDITORIAL

Rückblick – Status – Ausblick, das waren die Schlagworte, nach denen wir in unserem diesjährigen Branchencheck Empfehlungslieferanten und Partner der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen gefragt haben. Quer durch die Branche haben uns Geschäftsführer und Verantwortliche Rede und Antwort gestanden. Teilweise Erstaunliches kam dabei zu Tage.

So zum Beispiel verriet uns die Geschäftsführerin eines Unternehmens für Reinigungs- und Pflegechemie für das KFZ-Gewerbe, das des Deutschen liebstes Kind schon lange nicht mehr das Auto ist, was sich letztlich im rückläufigen Absatz von Pflegeprodukten niedergeschlagen hat.

Aus der Lebensmittelbranche war zu erfahren, das Convenience immer stärker im Fokus des Verbrauchers und damit auch des Tankstellenkunden ist. Convenience der ganz anderen Art und damit gute Absatzzahlen schrieben Anbieter von E-Zigaretten in ihr Umsatzbuch 2014. Auch die Branche der Tankanlagentechnik blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Allen gemeinsam ist die Vorfreude auf die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '15, die zum 17. Mal im Mai 2015 stattfinden wird. 3 Fragen, 3 Antworten – lesen Sie mehr dazu in dieser Ausgabe.

Einen großen Themenschwenk in Wort und Bild haben wir für die Leser des TANKSTOP beim Besuch der Freien Tankstelle im ostfriesischen Ostermoordorf gemacht. Hier sind Lichtobjekte aus Ölfässern und Motorhauben zu bestaunen, Stehtische aus Fahrzeugfronten und ein Tankstellen-Shop mit einem futuristischen Zeitschriftenregal. Ein schönes Beispiel dafür, dass eine Tankstelle nicht nur eine Tankstelle sein muss.

Mit der vorliegenden Ausgabe des TANKSTOP bieten wir Ihnen wieder viel Interessantes und Wissenswertes, beispielsweise zu gesetzlichen Neuerungen oder energetischen Einsparpotenzialen oder rechtlichen Tipps. Einfach lesenswert.

Und wie es gute Sitte zum Jahresende ist, möchten wir uns bei Ihnen bedanken. Wir möchten Danke sagen für die vielen positiven Rückmeldungen zum TANKSTOP und für die stetig steigende Nachfrage, der wir mit einer Auflagensteigerung Rechnung tragen.

Wir wünschen allen unseren Leserinnen und Lesern eine gesegnete Weihnacht und ein erfolgreiches neues Jahr.

Herzlichst

Frank Feldmann

Bernd Scheiperpeter





Seite 17 – 18 | STOP-AND-GO-VERKEHR –
Mehrere tausend Zündvorgänge pro Jahr



Seite 26 – 27 | Erfolgreiche Zwischenbilanz
des Nestlé Cocoa Plans



Seite 24 – 25 | Meine Tanke – Die neue Plakatserie 2015
für Tankstellen ist im Kasten



Seite 44 – 45 | Pole-Position Bundesverband Freier Tankstellen –
Axel Graf Bülow – 30 Jahre Hauptgeschäftsführer

Impressum

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

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

Redaktion
Julia Pater (JP)
Birgit Limbach (Bli)

Anzeigenleitung
Birgit Limbach
anzeigen-tankstop@eft-service.de

Anzeigenpreisliste
Preisliste I / Mediadaten 2015

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

- ▶ 3 Fragen, 3 Antworten – Der Branchencheck 2014 6

INDUSTRIEPARTNER

- Der Siegeszug des sparsamen LED-Lichts 14
- Stop-and-Go-Verkehr 16
- Clever handeln und Energie einsparen 18
- Strahlende Komplettlösungen 20
- Investieren mit passender Finanzierung 24
- Thiem Shop Einrichtungen GmbH 32
- WashTec-Tipps für die Waschanlage 34

SHOPNEWS

- Erfolgreiche Zwischenbilanz des Nestlé Cocoa Plans 26
- Vitalpower im Getränkeregale 28
- Ganz neu: Die 10er-Kaffeekarte für Ihr Bistro 41

INSIDE

- Gesetzlicher Mindestlohn beschlossen 22
- Verstärkung im eft-Team 37
- ▶ Energieeffizienz: staatliche Förderung nutzen 38

IHR GUTES RECHT

- Ihre Mitarbeiterin ist schwanger 53

REGULARIEN

- bft-Akademie – Seminare und Workshops im Herbst 52
- Kleinanzeige: Zu verkaufen 35
- Ihre Meinung zählt / Leserbrief 13

LEADERBOARD

- Die eft-Empfehlungslieferanten auf einen Blick 30

PORTRAIT

- Axel Graf Bülow – 30 Jahre Hauptgeschäftsführer des bft 44

TANKWORT

- ▶ Neue Waffe im preisumkämpften Tankstellenmarkt 36
- Geschäftsplan für 2015 – Die neue Dimension 40
- Die neue Plakatserie 2015 für Tankstellen ist im Kasten 42
- Über Sinn und Unsinn von E-Mobilität 46
- EKTRA „zaubert“ zweite italienische Kaffeebar 50

AKTIONEN

- bft-Öle in kleinen Mengen lieferbar 54
- Rasanter Ölwagen im neuen Design 54
- Doppelmodul-Funktionsleuchte 55

GEMISCH

- Blickfänger aus eigener Werkstatt 48

TERMINE

- Termine – Schulungen – Weiterbildungen 56

KURZ VOR SCHLUSS

- Kreuzworträtsel 58

Bildnachweis:

Cover, Editorial, Seite, 37, 44, : Birgit Limbach; Seite 14: Hella Industries; Seite 53: photocrew – Fotolia.com; Seite 40: Bernd Fiehöfer; Seite 42: Kopfstrom GmbH/Jan Michael Hosan; Seite 46: Minerva Studio – Fotolia.com; Seite 48: Sabine Bolwin; Seite 50; Bernd Scheiperpeter; Seite 56: Thorsten Frisch – shutterstock.com



Seite 32 | Thiem Shop Einrichtungen GmbH



Seite 50 – 51 | EKTRA „zaubert“ zweite italienische Kaffeebar

Auflage

Druckauflage 4 500 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.

3 FRAGEN ANTWORTEN

DER BRANCHENCHECK 2014

Ein Jahresrückblick gehört zum guten Ton von Medienmachern. Ob Fernsehen, Radio oder Print, auf allen Kanälen kommen wichtige Persönlichkeiten zu Wort.

Auch wir, das Redaktionsteam des TANKSTOP, kommen sehr gern dieser Pflicht nach.

Drei Fragen, drei Antworten heißt unsere diesjährige Branchenumfrage.

Lesen Sie hier, was Branchenentscheider und Firmenchefs geantwortet haben:

1. Rückblick:

Kurz vor Jahresfrist gefragt, wie beschreiben Sie das zurückliegende Geschäftsjahr 2014 für Ihr Unternehmen?

2.

Was war für Sie, für Ihr Unternehmen, das besondere Highlight 2014?
Besondere Geschäftsabschlüsse?
Innovationen?
Etc.

3. Ausblick:

Was erwarten oder planen Sie in Ihrem Unternehmen für 2015?
Teilnahme Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '15?
Neue Produkte oder Dienstleistungen für den Tankstellen-Mittelstand?
Beschreiben Sie bitte Ihr wichtigstes Vorhaben oder Ziel.





1. Unsere Betrachtungsweise bezieht sich ausschließlich auf den Marktbereich Auto-pflege und automatische Autowäsche: Das zurückliegende Geschäftsjahr hat die schon in den letzten Jahren angedeutete Situation bestätigt. Auf der einen Seite hat sich grundsätzlich die Einstellung des Endverbrauchers zu seinem Auto geändert. Es ist nicht mehr unbedingt des „deutschen Liebling“, sondern mehr und mehr ein Gebrauchsgegenstand. Der Trend der jungen Leute in Großstädten geht sogar hin zum Carsharing. Das Wochenende oder die Freizeit ist zu kostbar, um sich mit seinem Fahrzeug zu beschäftigen.

Das Jahr 2014 ist für uns das Jahr der Veränderung. Im Frühjahr hatten wir damit begonnen, unser Liefersystem von Kommissionslagern unserer Handelsvertreter in Deutschland auf eine Direktbelieferung ab unserem Werk in Houthalen, Belgien umzustellen. Durch diese Umstellung konnte die Servicequalität und Kundennähe unserer Mitarbeiter im Außendienst für unsere Kunden und Interessenten entscheidend verbessert werden.

Weitere positive Synergien dieser Maßnahme sind die Eliminierung von Gefahrstofftransporten durch eigene Außendienstmitarbeiter und eine sukzessive Umstellung des Firmenfuhrparks auf kleinere und nicht zuletzt schadstoffärmere Fahrzeuge. Auf der anderen Seite hat sich die Verdrängung auf dem Markt verstärkt. Große Konzerne und Newcomer überschwemmen den Markt mit Billigprodukten völlig unberücksichtigt, ob der Kunde sich langfristig damit selbst schädigt oder nicht.

2. Ein besonderes Highlight auf der einen Seite war die Feststellung, dass unsere Kunden eher auf den kleineren Hausmes- sen anzutreffen sind, als auf der großen in Frankfurt. Auf der anderen Seite haben

wir vor einigen Jahren damit begonnen, äußerst oberflächenschonende, wirkungsvolle und in hohem Maß biologisch abbaubare Reinigungssysteme für verschiedene Fachbereiche im Automotivumfeld zu entwickeln. Im laufenden Geschäftsjahr ist nun zu erkennen, dass sich der Nutzen dieser Systeme vor allem zur Erhaltung von teuren Investitionsgütern durchsetzen wird.

Auf diese Pionierarbeit sind wir besonders stolz. Wir nennen es intelligente Reinigungsstrategien. Das Zeitalter der Wasserarmut hat begonnen. Wasser ist unser wichtigster Lebensrohstoff, mit dem wir immer achtsamer umgehen müssen. Auf dieser Lebensregel baut unsere Produktpalette auf. Dadurch sind die Materialverträglichkeit und der Arbeitsschutz gesichert.

3. Auch in 2015 erwarten wir ein herausforderndes Geschäftsjahr, in dem es darum geht, noch mehr die Bedürfnisse und Prozesse unserer Kunden in die Forschung und Entwicklung von Produkt- und Systemstrategien einfließen zu lassen. Themen wie Brauchwasser, Frischwasser, Materialverträglichkeit, Gesundheit der Mitarbeiter werden noch mehr in den Mittelpunkt rücken. Hierzu lassen wir uns nicht zuletzt durch die Teilnahme an Erfahrungsaustauschtagungen, Fachmessen und Kunden-Events von unseren Kunden und Interessenten inspirieren.

Die Teilnahme u. a. an der Messe TANKSTELLE & MITELLSTAND '15 sehen wir als Chance, unsere nutzenbringenden Konzepte zu präsentieren und die Prozesse unserer Kunden erfolgreicher zu gestalten.

■ Juliane Sauer, EinsZett

» weitere Interviews auf den Folgeseiten

1. Wir sind mit dem Geschäftsjahr 2014 sehr zufrieden. Wir konnten neue Kunden dazu gewinnen, und viele neue und innovative Shop-Konzepte umsetzen. Ganz besonders freut uns die sehr positive Resonanz auf unseren Showroom, in dem wir fast täglich Gäste aus ganz Deutschland empfangen, um dort gemeinsam Shop- und Gastronomie-Konzepte zu planen.

2. Die Ansprüche an einen individuellen und einzigartigen Shop sind weiter gestiegen und unsere Kunden erwarten neben der Ladenbau-Kompetenz von uns, dass wir auch in Hinblick auf die Sortimentsberatung für den Shop und das Bistro Ideen und das entsprechende Knowhow mit einbringen. Darauf haben wir uns eingestellt.

3. 2015 werden wir natürlich auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND wie immer dabei sein und dort neue Trends und Ideen für den Shop zeigen. Schwerpunkt ist und bleibt das Bistro und die attraktive Gestaltung des Verweilbereichs.

■ Sylvia Reyers, Carstens Shopeinrichtungen



1. Gastronomie goes Retail. Insgesamt war 2014 ein entscheidendes Jahr für EDEKA Food Service. Die beiden Geschäftsbereiche Großverbraucher / Gastronomie und Convenience sind noch näher zusammengewachsen. Durch diese Entwicklung konnten wir erfolgreich mit neuen Ideen und Konzepten unsere bestehenden Kunden überzeugen und erfolgreich neue nationale Kunden in allen Segmenten gewinnen. Die neue Marke „EDEKA Food Service“ beschreibt unser Geschäft nun noch besser.

2. Ein Highlight war 2014 der Ausbau unserer Partnerschaft mit SSP – The Food Travel Experts und DB Station & Service AG. In Zusammenarbeit mit SSP, Marktführer in der deutschen Verkehrsgastronomie, eröffnete EDEKA 40 Convenience-Stores unter der Marke SPAR Express. Insgesamt wird es zukünftig rund 430 SPAR Express Shops geben, davon über 50 an Bahnhöfen. Ein weiteres Highlight in diesem Jahr war die Einführung unserer neuen Vertriebsmarke „EDEKA Food Service“. Mit dem EDEKA Food Service steht Tankstellenbetreibern ein deutschlandweiter Lieferant für Shop und Bistro zur Verfügung. Der Slogan „Qualität, die ankommt.“ verspricht höchste Qualität und Service in der Belieferung.

3. Die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND ´15 ist für uns ein wichtiges Brancheneignis im Jahr 2015. Diese Messe bietet für uns den idealen Rahmen, um unsere Konzepte und unsere Serviceleistungen unter dem Slogan: „Qualität die ankommt“ zu präsentieren. Unsere Experten freuen sich auf interessante und informative Gespräche mit unseren bestehenden Kunden und auch auf neue Kontakte, die sich sicher ergeben werden.

■ Rolf Lange, Edeka





1. Das Voranschreiten der LED-Technologie führt zu tiefgreifenden Umwälzungen in der gesamten Beleuchtungsbranche. Die Digitalisierung des Lichts verändert die Entwicklung der künstlichen Beleuchtung, wie wahrscheinlich keine andere Innovation seit der Elektrifizierung. Vor diesem Hintergrund konnten wir im ausgehenden Jahr wichtige Schritte in der Erweiterung unserer Produktpalette vornehmen und sind so in der Lage völlig neue Lichtqualitäten anzubieten, die vor der LED undenkbar waren.

2. Neben dem bereits angesprochenen Ausbau unserer LED-Kompetenz ist die Neugestaltung unseres Unternehmensauftritts ohne Frage ein Highlight des Jahres 2014. Sie ist sichtbarer Ausdruck unseres Selbstverständnisses im strukturellen Wandel der Lichtbranche, den auch wir aktiv mitgestalten. Unser neuer Slogan „Fresh Light for Fresh Products“ bringt auf den

Punkt, woher wir kommen und wofür wir auch in Zukunft stehen werden: frisches Licht für den Handel in all seinen Facetten.

3. Bereits seit einiger Zeit sind wir im Tankstellensegment aktiv. Dieses Engagement werden wir 2015 – unter anderem mit der Teilnahme an der TANKSTELLE & MITTELSTAND – weiter intensivieren. Das Format des Tankstellenshops unterliegt einem laufenden Wandel, die Anforderungen – nicht nur an die Beleuchtung – werden immer komplexer. Der Unternehmensbereich Clean Air Technologies bietet mit den Plasma Stream-Produkten eine Technologie zur Geruchs-beseitigung und Fettvernichtung z.B. für den Frontcooking-Bereich und gewährt somit eine angenehme saubere Luft im Shop und Umfeld der Tankstelle und öffnet somit dem Betreiber völlig neue Perspektiven.

■ Christof Volmer, Bära



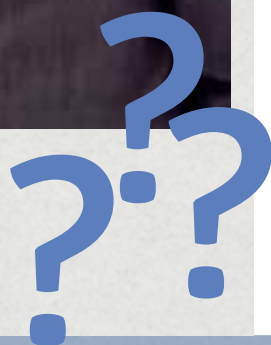
1. Lekkerland hat sich als Unternehmen auch im Jahr 2014 komplett auf die Umsetzung seiner Strategie „Convenience 2020“ konzentriert. Wir haben weiter an innovativen und effektiven Lösungen und Dienstleistungen für unsere Kunden gearbeitet, die ihre Verkaufsstellen noch attraktiver und somit erfolgreicher machen. Damit verfolgen wir konsequent unsere Vision, nicht nur in Deutschland, sondern europaweit der bevorzugte Partner für Anbieter von Unterwegskonsum zu sein.

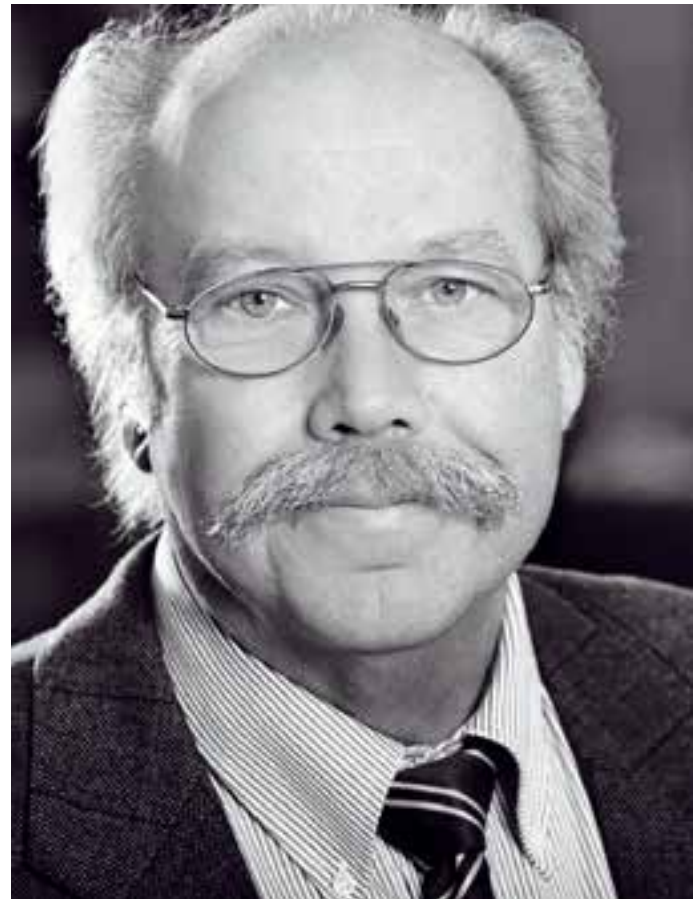
2. Zusammen mit unseren strategischen Partnern haben wir in diesem Jahr unter anderem intensiv unsere Kaffee-Lösungen weiterentwickelt und unser Angebot im Bereich Backwaren und on-the-go Foodservice ausgebaut. Ein weiteres Highlight war die Einführung der E-Zigarette, einem margenstarken Produkt, mit dem wir unser Kerngeschäft erweitern.

3. Wie in den letzten Jahren stehen auch 2015 die Umsetzung unserer Unternehmensstrategie und das Erreichen weiterer Meilensteine im Fokus unseres Handelns. Außerdem freuen wir uns schon auf die Branchenmesse TANKSTELLE & MITTELSTAND. Die Messe ist immer eine gute Möglichkeit, sich mit der Branche über Neuigkeiten und Trends auszutauschen.

■ Frank Fleck, Lekkerland Deutschland

» [weitere Interviews auf den Folgeseiten](#)





1. 2014 war für uns ein interessantes Geschäftsjahr mit guten Kontakten zu neuen Kunden, die mit uns intensiv und kreativ zusammengearbeitet haben!

2. Eine größere Anzahl Tankstellen wurde von uns auf ein neues Design umgestellt!

3. Wir werden die TANKSTELLE & MITTELSTAND '15 nutzen, um Neon Reinhardt als einen kompetenten Partner der bft-Mitglieder zu präsentieren. In diesem Rahmen werden wir unser Wissen über die Bandbreite der beleuchteten Werbung an der Tankstelle vermitteln. Besonders die Umstellung auf LED wird im Fokus stehen.

■ Kunibert Barth, Neon Reinhardt

1. 2014 war in Summe für uns ein gutes Jahr. Wir konnten unsere Erwartungen und Zielsetzungen in jedem Fall erfüllen, in Teilen sogar übertreffen. Darüber hinaus haben wir das Jahr intensiv strategisch und konzeptionell genutzt. Hierzu gehören u.a. der weitere Ausbau unseres Service-Vertriebsteams, die Stärkung neuer Produktlinien wie z.B. „TVtoGo“ oder auch die zunehmende Entwicklung angepasster, individueller und in sich geschlossener Kunden-Beschaffungsmodule auf Basis unseres Online-Shops.

2. Ein Highlight war für uns mit Sicherheit der weitere modulare Aufbau von „TVtoGo“ sowie die enorm positive Reaktion und Resonanz hierauf.

3. Die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND wird mit Sicherheit ein Highlight des nächsten Jahres. Wir freuen uns sehr, auch 2015 wieder mit dabei zu sein – zumal wir in diesem Jahr ein besonders interessantes „Messepaket“ schnüren werden! Wir haben in den letzten Monaten weiter an unserem „TVtoGo“ gefeilt, Stärken somit ausgebaut und Einzigartigkeit noch besser herausgearbeitet. Nun sind wir stolz, im Mai der Branche das Ergebnis präsentieren zu können!

Darüber hinaus möchten wir auch im nächsten Jahr grundsätzlich, angelehnt an den allseits bekannten Werbe-Slogan, zunächst einmal so bleiben, wie wir sind. Preisbewusst, ideenreich und vielfältig ... – und aus dieser wesentlichen Beständigkeit heraus für uns und unsere Kunden weiter an Erfolg und stabilem Wachstum arbeiten.

■ Christian Awe, Nordland



1. Für Scheidt & Bachmann war das Geschäftsjahr 2014 in vielerlei Hinsicht interessant und erfolgreich. Wir haben unsere Systeme in neuen Märkten installiert, mit unserem OPT 240 sind wir in der Schweiz mittlerweile Marktführer und bei unseren bestehenden Kunden konnten wir viele Projekterfolge verzeichnen. Das Jahr 2014 stand im Zeichen innovativer Lösungen wie Apps, mobile Payment oder Cloud-Lösungen. Diese Themen werden wir im kommenden Jahr noch vertiefen.

2. Ein Highlight in diesem Jahr war sicherlich die UNITI expo. Mit Besuchern aus mehr als 25 Ländern und Gesprächen auf einem sehr hohen Fachniveau werten wir die Premiere der Messe als äußerst vielversprechend für die Zukunft. Mit der UNITI expo wurde eine Plattform geschaffen, auf der sich Hersteller wie auch Mineralölgesellschaften gleichermaßen präsentieren können. Besonderes Highlight war für uns die Zusage der Orlen Deutschland GmbH mit uns das erste „Fuel & Go“ Projekt umzusetzen. Ziel des gemeinsamen Projektes „Fuel & Go“ ist es, 2015 mit einer Smartphone-App für das Outdoor Payment an den star-Tankstellen im deutschen Markt vertreten zu sein. Gemeinsam mit Orlen planen wir mit „Fuel & Go“ eine Lösung zur Vereinfachung und Beschleunigung der Tankvorgänge zu entwickeln, die die gesamte Branche vorantreibt. Auch über den Erfolg unseres Tankautomaten OPT 240 sind wir sehr stolz. In diesem Jahr konnten wir alleine in der Schweiz den bereits 1000. OPT 240 installieren. Eine besondere Innovation konnten wir

in Belfast, Nordirland, erstmalig präsentieren: Die erste Zapfsäule mit integrierter Banknotenverarbeitung. Mittlerweile wird diese Lösung von mehreren Kunden eingesetzt.

3. Im kommenden Jahr wird die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND der wichtigste Branchenevent in Deutschland sein. Unsere Messe-Highlights werden rund um das Thema Cloud-Lösungen und Apps aufgebaut sein. Aber auch eine neue Zapfsäule werden wir unseren Kunden präsentieren.

■ Jörg Heiligenbrunner, Scheidt & Bachmann

» [weitere Interviews auf den Folgeseiten](#)



1. 2014 war für Wayne Fueling Systems ein spannendes und erfolgreiches Jahr geprägt von Produktinnovationen und neuen Partnerschaften mit branchenführenden Unternehmen. Das letzte Quartal des Jahres ist wie immer am lebhaftesten – der Endspurt hat also schon begonnen.

2. Wir sind sehr stolz, seit Anfang 2014 mit KSW Technik GmbH als Wayne Distributor einen starken Partner an unserer Seite zu haben, so dass die gesamte Palette von Produkten und Dienstleistungen für die Tankstelle aus einer Hand angeboten werden kann. Für Kunden aus dem Mittelstand sicherlich ein wichtiger Aspekt, wie die zahlreichen bereits erfolgreich abgeschlossenen Projekte zeigen.

Ein weiteres Highlight ist die Einführung der neuen Wayne Zapfsäulenfamilie Helix in Deutschland. Wir freuen uns über die

positive Resonanz unserer Kundschaft. Die ersten Tankstellen sind bereits mit den Zapfsäulen im modernen Design ausgerüstet.

3. Selbstverständlich ruhen wir uns nicht aus und haben auch im Jahr 2015 viel vor. Das Wayne Fusion Forecourt System bietet eine Vielzahl von Steuerungs-, Analyse- und Ferndiagnosefunktionen für die Tankstelle, welches in Kombination mit weiteren neuen Produkten zu einem sehr interessanten Gesamtpaket für Tankstellenunternehmer wird.

Und auch die Innovationen rund um die Helix Zapfsäulen gehen weiter, wie man anlässlich der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '15 in Münster sehen wird. Man darf also gespannt sein.

■ Heidrun Koch, Wayne



1. Das Jahr 2014 war für uns ein sehr anstrengendes Jahr, das vorwiegend von einer Vielzahl regulatorischer Festlegungen geprägt war. Die Verhandlung neuer Netzbetreiberverträge mit der Deutschen Kreditwirtschaft und vor allem die Verhandlungen mit den Bankkonzentratoren zur Reduzierung der girocard-Gebühren für unsere Kunden waren sehr zeit- und nervenaufreibend.

Ebenfalls sehr aufwendig war und ist die Umsetzung der Selbstverpflichtung von VISA zur freiwilligen Reduzierung der Gebühren für die Akzeptanz der VISA-Karten unter bestimmten Voraussetzungen bereits ab 1.1.2015. Aber am Ende hat alles geklappt und das entschädigt für Vieles! Unsere Kunden können mit der zügigen Umsetzung dieser Maßnahmen in 2015 viel Geld sparen. Sie werden uns deshalb verzeihen, dass wir uns gegebenenfalls um den einen oder anderen Kunden im Jahre 2014 vielleicht nicht so stark kümmern konnten wie gewohnt und wie auch von uns gewünscht. Bedanken möchten wir uns bei unseren treuen Kunden für das uns entgegengebrachte Vertrauen!

2. Die starke Unterstützung und das Vertrauen unserer Kunden in unsere Aktivitäten im Zusammenhang mit den Verhandlungen mit der Deutschen Kreditwirtschaft und unserem Acquirer. Stolz sind wir auch darauf, dass wir trotz der sehr angespannten Situation weitere Vertriebs-erfolge verzeichnen konnten. Dabei haben uns einige sehr zufriedene Kunden aktiv unterstützt. Was kann man sich im Vertrieb schöneres Wünschen, als von Kunden weiterempfohlen zu werden!

3. Selbstverständlich werden wir auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '15 vertreten sein. Wir freuen uns schon sehr darauf. Wir werden dort unsere neue Terminalgeneration von ATOS vorstellen. Vom stationären Terminal über den Tankautomaten bis hin zum mobilen Terminal. Ebenfalls werden wir Weiterentwicklungen unserer Zusatzdienstleistungen wie das Reporting, der Bereitstellung von Bar-Transaktionen sowie des Pricings präsentieren.

■ Jochen Wolf, WEAT





1. Ereignisreich! Wir hatten uns vorgenommen, die Autowäsche für den Autofahrer deutlich spürbar zu verbessern und stellten die entsprechenden Innovationen unter unserem neuen Motto „Erlebnis & Ergebnis“ zuletzt in Frankfurt auf der Automechanika vor. Für den Autofahrer wird der Prozess des Autowaschens an der Tankstelle einfacher z.B. durch die Möglichkeit, während der laufenden Wäsche im Shop zu bezahlen. Er kann darüber hinaus in Zukunft seine Wäsche nicht nur aus fixen Programmen auswählen, sondern entsprechend seiner Bedürfnisse individuell konfigurieren. Und – vielleicht das Wichtigste – wir haben in Frankfurt neue Techniken gezeigt, die bei den anspruchsvollen Stellen des Autos sehr viel bessere Ergebnisse erzielen, als bisher üblich. Namentlich genannt wurden bei WashTec die Insektenentfernung, die Felgenreinigung und die Reinigung des Fahrzeughecks maßgeblich verbessert.

2. Das Highlight 2014 schlechthin war die externe Resonanz auf die gerade geschilderten Innovationen. Wir fühlen uns auf diesem Weg nun voll und ganz bestätigt. Auch unsere Lösungen zur Unterstützung des Betreibers beim Anlagen-Management kamen gut an. Hier ist unser überarbeitetes Chemiesystem ACS sowie WashTec Plus, eine browserbasierte Verwaltung mit zahlreichen neuen Möglichkeiten für das technische Anlagen-Management und auch für verbessertes Marketing der Autowäschen, zu nennen.

3. In 2015 müssen wir die präsentierten Neuheiten in den Markt bringen und die Wirksamkeit in Euro und Cent beweisen. Das wird für uns eine spannende Zeit. Ich bin überzeugt, dass wir es schaffen, mit perfektem Erlebnis und Ergebnis wieder mehr Autofahrer von der Wäschoption „Tankstelle“ zu überzeugen. Das zeigen wir natürlich gerne auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '15. Ich freue mich schon auf einen regen Austausch mit Kunden und Interessenten in Münster!

■ Dr. Jürgen Rautert, WashTec

Ihre Meinung zählt

Die Macher von TANKSTOP freuen sich über Ihre Rückmeldungen. Teilen Sie uns mit, wie Ihnen das 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



Auf der (Wasch-)Straße des Erfolgs

Der Siegeszug des sparsamen LED-Lichts

Mit innovativer LED-Beleuchtung lässt sich aus der Waschstraße einiges rausholen – danach strahlt mit Sicherheit nicht nur der Wagen, auch Ihre Kunden und Ihre Energiebilanz werden es Ihnen danken.



Die LED setzt ihren Siegeszug fort. Nachdem jüngst die Erfinder der blauen LED (die die Grundlage für unser weißes LED-Licht ist) sogar den Nobelpreis erhielten, hat das Thema nun noch mal an Bedeutung gewonnen. Doch braucht man das vergleichsweise teurere Licht beispielsweise in Waschstraßen? Raimondo Baiamonte sagt: „Ja, definitiv. Die LEDs sorgen für eine deutliche Verbesserung der Lichtqualität und ermöglichen in Kombination mit Optiksyste men eine optimale Ausleuchtung wichtiger Bereiche durch gezielte und gleichmäßige Lichtlenkung. Zudem amortisieren sie sich bereits nach kurzer Zeit dank ihres geringen Energieverbrauchs.“ Außerdem hat das umweltfreundliche Licht ein hervorragendes Image beim Kunden und wird als modern, hochwertig und zukunftsweisend wahrgenommen – wichtige Aspekte zur Positionierung im wachsenden Markt der gewerblichen Autowäsche.

Herr Baiamonte, welche Anforderungen muss Beleuchtung in der Waschanlage erfüllen?

Baiamonte: Das Licht in der Waschanlage muss den Angaben der Arbeitsschutz-Richtlinien im Personalbereich gerecht werden und sollte homogen sein. Technisch betrachtet müssen die LED-Leuchten gegen große Mengen Wasser und teils aggressive Reinigungsmittel geschützt sein und eine Dichtigkeit von IP 65 vorweisen. Entscheidend ist dabei das Material des Gehäuses: Nur hochwertige Kunststoffe können LEDs und die zugehörige Elektronik langfristig schützen. Bei HELLA nutzen wir zum Beispiel nur Automotive-zertifizierte Kunststoffe.

Wie viele Leuchten sind notwendig?

Baiamonte: Die Anzahl an benötigten Leuchten hängt von der Anlage ab. In Waschstraßen empfehlen wir alle vier bis fünf Meter eine Leuchte pro Seite. In Portalanlagen reichen je nach Größe vier Leuchten aus. Aber jede Waschanlage ist anders. Damit am Ende alles passt, beginnt bei uns jede Umrüstung mit einer individuellen Lichtplanung.

Welche Beleuchtung empfehlen Sie für den Vorwaschplatz einer Waschanlage?

Baiamonte: Für den Vorwaschplatz eignen sich besonders die Leuchten der Eco IndustryLine Serie. An den Seitenwänden angebracht, strahlen die Leuchten gezielt auf die am stärksten verschmutzten Bereiche, wodurch die Vorwäsche optimale Ergebnisse erzielt.



Wie gehe ich vor, wenn ich meine Waschstraßen auf LED-Beleuchtung umstellen möchte? Was muss ich beachten?

Baiamonte: Im Bereich der Waschanlage spielen die Faktoren Dichtigkeit, beständiges Material, LED-Lebensdauer und homogene Ausleuchtung die entscheidende Rolle. Vor dem Hintergrund, dass die Ausleuchtung ein sehr subjektives Thema ist empfehlen wir Betreibern, sich zunächst einen Eindruck von bereits installierten LED-Referenzprojekten zu verschaffen, bevor sie mit dem Umbau beginnen.

Ausgangspunkt für unsere Kalkulation bilden Zeichnungen der Anlage und Informationen zur aktuell eingesetzten Beleuchtung. Auf dieser Grundlage und unter Berücksichtigung der individuellen Wünsche und Anforderungen sowie der örtlichen Gegebenheiten wird eine Lichtplanung erstellt. Wirtschaftlichkeits- und Amortierungsanalysen tragen maßgeblich zur finalen Entscheidung für eine Umstellung auf LED-Beleuchtung bei.

RAIMONDO BAIAMONTE IST EXPERTE FÜR TANKSTELLENBELEUCHTUNG BEI HELLA

HELLA bietet für Waschanlagen ein ganzheitliches LED-Beleuchtungskonzept auf Basis der über 20-jährigen Erfahrung im Einsatz von LED-Technologie im Automobilbereich. Von der Zufahrt über die Vorwäsche bis hin zum Nachtrocknenbereich bietet der Lichtexperte langlebige LED-Lösungen, die optimal auf das Umfeld der Waschanlage zugeschnitten sind. Das innovative Konzept ist durch den modularen Ansatz einfach zu warten und finanziert sich je nach Bedarf aus den erwirtschafteten Einsparungen selbst.

- HELLA Industries



SGS – MIT SICHERHEIT MEHR QUALITÄT

Als international führendes Unternehmen für Prüfungen und Zertifizierungen ist die SGS langjähriger Partner der Mineralöl-Industrie – weltweit und entlang der gesamten Lieferkette. Moderne Labore und erfahrene Sachverständige sorgen vom Rohstoff in der Raffinerie bis hin zum Benzin im Tank von Verkehrsmitteln für maximale Sicherheit und höchste Qualität.

Die SGS ist zudem Herausgeber des Fuel Survey, einer internationalen Kraftstoff-Untersuchung, die seit mehr als 20 Jahren in über 140 Ländern läuft. Unser jährlicher Bericht liefert den führenden Autoherstellern unverzichtbare Daten über die Qualität, die Risiken und die Trends auf dem globalen Markt für Benzin und andere Kraftstoffe.

Nutzen auch Sie die Services der SGS:

- Lagertankinspektion, Prüfung und Kalibrierung
- Kontrolle des Kraftstoffzustandes in Tanklagern
- Untersuchung der Kraftstoffqualität
- Blending
- Ölanalysen, Oil Condition Monitoring
- Hygiene-Checks an Tankstelle, Shop und Gastronomie
- Umweltanalytik (Wasser, Luft, Boden)
- Sicherheitstechnische Überwachungen

SGS Germany GmbH
Oil, Gas & Chemical Services
t +40 30101 - 315
f +40 30101 - 944
de.ogc@sgs.com
www.sgsgroup.de

DIE SGS-GRUPPE IST DAS WELTWEIT FÜHRENDE UNTERNEHMEN IN DEN BEREICHEN PRÜFEN, TESTEN, VERIFIZIEREN UND ZERTIFIZIEREN.



STOP-AND-GO-VERKEHR

Mehrere tausend Zündvorgänge pro Jahr setzen der Autotechnik zu

- **Hohe Verkehrsdichte und Start-Stopp-Technik verlangen Hochleistungs-Motorenöle**
- **Hersteller-Freigabe und Viskositätsklasse sind wichtige Qualitätsmerkmale**
- **Kondenswasser und Kraftstoff-Eintrag können Öl vorzeitig altern lassen**

Belastungstest für Nerven und Technik: Stop-and-go-Verkehr in Städten oder stockender Verkehr auf viel befahrenen Transitstrecken setzt Autofahrern ebenso zu wie der automobilen Technik. Eine Studie von Castrol belegt, dass das durchschnittliche Auto im Stadtverkehr von Berlin jährlich mehr als 16 000 Starts und Stopps erlebt. Mit mehr als 31 000 Starts und Stopps droht Istanbul bereits der Verkehrsinfarkt. „Auch abseits dieser krassen Beispiele ist eines klar: Der Stop-and-go-Verkehr in Städten und die moderne Start-Stopp-Technik stellen neue Anforderungen an die Motorentechnik und somit auch an die Schmierstoffe“, sagt Volker Clasen vom Technischen Kundendienst von Castrol.

Jede Erstzündung erzeugt enorme Druckspitzen

Um die filigrane Motorentechnik möglichst effektiv zu schützen, setzen nahezu alle Auto-Hersteller bei der Erstbefüllung und zunehmend auch im Service auf moderne Hochleistungsschmierstoffe, denn nur diese Motorenöle sind den enormen Belastungen gewachsen. Schließlich bringt der Stop-and-go-Verkehr auch mehrere Tausend Zündvorgänge pro Jahr mit sich. „Jede Erstzündung geht einher mit Druckspitzen, die entweder von einem qualitativ hochwertigen Schmierstoff abgefedert werden oder für zusätzlichen Verschleiß sorgen“, erklärt Schmierstoffspezialist Clasen.

Während Neuwagen in Kombination mit dem richtigen Motorenöl den Anforderungen selbst unter Extrembedingungen gewachsen sind, ist die Gefahr von stärkerem Verschleiß bei älteren Fahrzeugen groß, wie Clasen erklärt: „Die dort eingesetzte Technik ist nicht für den Stop-and-go-Verkehr konstruiert.“ Deshalb können sich speziell bei diesen Autos Kondenswasser und Kraftstoff im Schmierstoff anreichern, das Motorenöl altert dadurch vorzeitig und die Schmierleistung nimmt ab. Folge: der Verschleißschutz sinkt, die Reibwerte im Motor steigen und damit gleichzeitig die Wahrscheinlichkeit eines vorzeitigen Motorschadens.



Verschleißschutz bei Kaltstart und bei extrem hohen Temperaturen

Hochwertige Schmierstoffe wie beispielsweise Castrol EDGE können die negativen Folgen des Stop-and-go-Verkehrs selbst in Kombination mit einem extremen Kurzstreckenbetrieb abfedern. Auch das Fließverhalten beim Kaltstart ist deutlich besser als bei konventionellen Motorenölen. Bei der Auswahl des passenden Schmierstoffs hilft Autofahrern die Freigabe des Herstellers für das jeweilige Fahrzeugmodell. Entscheidend ist außerdem der Viskositätsindex, der das Fließverhalten des Motorenöls sowohl bei besonders niedrigen als auch bei besonders hohen Temperaturen beschreibt. Für die Praxis geeignet ist ein Öl, das bei Temperaturschwankungen seine Viskosität möglichst wenig ändert. Dadurch wird sowohl ein einwandfreier Kaltstart (beispielsweise in der Klasse SAE 0W) als auch ein ausreichendes Tragevermögen des Schmierfilms bei hoher Temperatur gewährleistet. „Speziell beim Stop-and-go-Verkehr ist diese Qualität entscheidend, denn der Schmierstoff muss sowohl den Kaltstart als auch besonders hohe Temperaturen verkraften können. Und das ist die Basis für ein möglichst langes Motorleben“, erklärt Clasen.

■ Karsten Jaeger / Deutsche Castrol

Anzeige



Carstens
Shop-Einrichtungen

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

Clever handeln!

Energie einsparen, Beleuchtung verbessern und Fördermittel nutzen



„Die Energiekosten fressen uns auf“, sagt Lutz Fritzsche, Inhaber zweier Autohäuser, die zusätzlich mit Tankstelle, Waschstraße, Shop und Autowerkstatt ausgerüstet sind. Während die Energiepreise für Großabnehmer in der Industrie niedrig liegen und weiter sinken, steigen die Kosten im Mittelstand ständig. Fritzsche entschied: „Es muss etwas geschehen.“

Zunächst schaltete er in seinen Anlagen in Teterow und Waren/Müritz die überflüssige Beleuchtung aus. Dann fiel die Spotbeleuchtung im Autohaus dem Spardiktat zum Opfer. Parallel erging die Anweisung an die Mitarbeiter, dem unnötigen Stromverbrauch Einhalt zu gebieten. Alle Maßnahmen brachten nicht den gewünschten Effekt. Auch eine Testinstallation mit sogenannter Chinaware war zum Scheitern verurteilt. Die Beleuchtung hielt nicht über die versprochene Lebensdauer: „Man staunt, wie schnell in China 50000 Stunden um sind“, so Fritzsche.

Eine Anzeige der Firma Lichtdienst GmbH in Falkensee, die seit Jahren aktiv im Tankstellengeschäft tätig ist, brachte den Durchbruch. Mitarbeiter des Lichtspezialisten identifizierten kostspielige Energiefresser und machten konkrete Vorschläge zur Energieeinsparung.

Erster Schritt: die Beantragung einer Förderung für die Umrüstung von Beleuchtungsanlagen auf LED-Technik beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BaFa). Bis zu 30 Prozent der Investition kann der Antragsteller als Förderung erhalten. Im Anschluss startet die Umrüstung in Shop, Lager und der Waschanlage. Es werden energiesparende LEDtubes eingesetzt. Im Außenbereich werden die Masten mit der der Philips ClearWay LED Mastleuchte bestückt.

Das Tankdach, auf das sich das Hauptaugenmerk richtete, war mit HQL 150 Watt Lampen ausgestattet. Ersetzt wurden diese durch die energieeffiziente Mini300 LED von Philips mit 67,6 Watt, 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 70000 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 den Mini300 LED individuell pro Leuchte programmieren. Damit kann die Beleuchtung einer Tankstelle optimal an die benötigten Lichtverhältnisse angepasst werden und es ergeben sich weitere Energieeinsparungen. So fährt z. B. das Licht an der Tankstelle dank des Bewegungsmelders auf 100 Prozent hoch, wenn Kunden heranzufahren. Nach dem Verlassen des Kunden wird dann vollautomatisch auf die halbe Leistung heruntergefahren.

In Waren hat sich einen Monat nach der Umrüstung eine signifikante Reduzierung bei der Stromrechnung gezeigt und die BaFa hat auch gleich die Förderung überwiesen. Clever gemacht!

Kontakt:
LDBS Lichtdienst GmbH
Freimuthstraße 2
14612 Falkensee
Tel.: 03322-1283-000
E-Mail: beate.bauer@ldbs.de

■ LDBS

Mein Held der Tankstelle

hilft mir
durch den Winter!

– JETZT BESTELLEN –

DAS NEUE WINTERPLAKAT

www.eft-service.de/online-shop

frei und fair – Ihre freie Tankstelle

Strahlende Komplettlösungen



Der erste Eindruck ist entscheidend!

Dies gilt für Tankstellen im besonderen Maße: beleuchtet und unbeleuchtet, bei Tag und bei Nacht, innen wie außen. Deshalb bringt Alpha Signs, einer der Marktführer im Bereich der Lichtwerbung, Tankstellen als Komplettlösung zum Strahlen!

Alpha Signs als langjähriger Partner des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) bietet im Vergleich zu anderen Unternehmen der Branche wirkliche „alles aus einer Hand“-Lösungen bei der Modernisierung einer Tankstelle. Dies beginnt bei der kompletten Lichtwerbung inklusive der notwendigen Folierungen und Lackarbeiten und geht weiter über Leuchtlisenen, Preismasten bis zu Tankdachstrahlern und LED-Shop-Beleuchtung.

Qualität ist schnell

Bei der Herstellung der Produkte kann Alpha Signs auf eine fast 100-jährige Tradition zurückblicken. Gegründet 1923 in Halle/Saale hat das Unternehmen mit derzeit rund 100 Mitarbeitern die wechselvolle deutsche Geschichte er- und durchlebt. Aus dem ehemaligen VEB wurde ein leistungsfähiger Full-Service-Lieferant des bft, der mit einer hohen Wertschöpfung für Qualität und Leistungsfähigkeit steht. Durch die hohe Eigenfertigung kann schnell und präzise auf Kundenanforderungen reagiert werden und auch ambitionierte Terminpläne können realisiert und Bauzeiten vermindert werden.

Weniger ist mehr!

Bereits 1999 wurden die ersten 200 Filialen eines Filialisten in LED-Technik umgerüstet und führten so zu geringen Energiekosten und langen Wartungsintervallen. Damals war das Thema LED und Energiesparen noch komplett neu, weshalb Ronald Brehmer, Betriebsleiter, zugibt: „Als wir vor zehn Jahren die CI-Elemente eines großen Autoherstellers komplett mit LED ausgerüstet hatten, staunte deren Sachverständiger sehr über die Helligkeit, Brillanz und vor allem den geringen Energieverbrauch.“ Dabei wurden LEDs seitdem bedeutend billiger und leistungsfähiger. Zudem wird die Umstellung auf LED-Beleuchtung und sogar die Umstellung der Lichtwerbung gefördert.

Innovation sichert den Vorsprung

Hunderte gelb leuchtende Pylone neben der Autobahn zeigen die Innovationskraft von Alpha Signs. Da dort ein Ausfall zu rund 80 Prozent Umsatzeinbruch führt, bietet Alpha Signs Umrüstungen von konventioneller Leuchttechnik auf LED an und setzt die komplexe Elektronik, die trotz der Qualität auch ausfallen kann, in den Pylonfuß. D. h. leicht zu reparieren, ohne teuren Hubsteiger, einfach vom Hauselektriker.

LED-Unterdach- und Parkplatzstrahler werden seit 2013 mit tageslichtabhängiger Helligkeitssteuerung ausgerüstet und bieten deshalb hohe Energieersparnis bei erhöhtem Werbeeffekt. Die Steuerung kann so eingestellt werden, dass die Tankstelle gerade in diesen nebligen Tagen immer dann, wenn es nötig ist, hell erleuchtet wird. Und nur dann.

Alles neu

Kunden reagieren sensibel auf ein starkes Erscheinungsbild und haben extrem wenig Zeit für eine Entscheidung. Der erste Eindruck einer Station ist eine leuchtende Botschaft von Qualität und Leistung. Licht erreicht Menschen besser als jeder Cent im harten Preiskampf. Alpha Signs hilft Ihnen gerne bei der Planung und Umsetzung Ihrer Modernisierung.

www.alphasigns.de

■ alphasign



Anzeige

RESERVE FÜR IHRE KUNDEN. TURBO FÜR DEN UMSATZ.



MILLIONEN AUTOFahrER SIND OHNE ÖLRESERVE UNTERWEGS!

Das Castrol Professional Sortiment bietet Ihren Kunden maximale Leistung und Schutz. Und Ihnen den attraktiven Rundum-Service, der Sie bei einem Hersteller von Premium-Motorenöl erwartet.

Exklusiv für Tankstellen. Jetzt bestellen!



www.castrol.com/de

IT'S MORE THAN JUST OIL.

Castrol
PROFESSIONAL

Gesetzlicher Mindestlohn beschlossen

Worauf Sie als Tankstellenbetreiber und Pächter ab dem 01.01.2015 achten müssen

Wer muss den gesetzlichen Mindestlohn beachten

Die Bundesregierung hat festgelegt, dass das Gesetz branchenübergreifend und flächendeckend Gültigkeit hat. Der Fokus wird dabei auf alle volljährigen Beschäftigten gelegt. Ausnahmen gelten nur für Auszubildende, Saisonmitarbeiter, Langzeitarbeitslose und Jugendliche.

Verstärkte Aufzeichnungspflichten

Mit Einführung des Mindestlohngesetzes zum 1. Januar 2015 treten für Arbeitgeber verstärkte Aufzeichnungspflichten für Aushilfsbeschäftigungsverhältnisse in Kraft. Nach einer Frist von einer Woche müssen für alle Aushilfen Beginn, Ende und Dauer der täglichen Arbeitszeiten festgehalten werden. Die Aufbewahrungsfrist beträgt

Ein Vollzeitangestellter mit einer Wochenarbeitszeit von 40 Stunden arbeitet durchschnittlich 173 Stunden im Monat. Bei einem Bruttogehalt von 1 300 EUR ergibt sich in diesem Fall ein Stundenlohn in Höhe von 7,51 EUR pro Stunde. Der Faktor für die Hochrechnung der Wochen- auf die Monatsarbeitszeit beträgt das 4,33 fache der Wochenarbeitszeit.

Die Bundesregierung hat beschlossen, dass ab dem Jahreswechsel der gesetzliche Mindestlohn bei 8,50 EUR pro Stunde flächendeckend in Deutschland gilt. Der Hintergrund dabei sind die Stärkung der Tarifautonomie, die Sicherstellung von angemessenen Arbeitsbedingungen und der Schutz der Arbeitnehmer vor unangemessen niedrigen Löhnen.

Was umfasst der Mindestlohn

Der gesetzliche Mindestlohn entspricht dem Grundlohn. Dieser umfasst alle steuerpflichtigen Gehaltsbestandteile, wie zum Beispiel auch einen firmeneigenen PKW. Zu berücksichtigen gilt es, dass die steuer- und sozialversicherungsfreien Gehaltsbestandteile wie zum Beispiel Nachtschichtzuschläge, Sonn- und Feiertagszuschläge, vermögenswirksame Leistungen, Auslagensatz und andere Prämien und Zulagen, nicht in die Ermittlung des Mindestlohnes einbezogen werden. Auch nicht zum Grundlohn gehören freiwillige Einmalzahlungen wie Urlaubs- und Weihnachtsgeld.

dabei mindestens zwei Jahre. Generell müssen nach dem Sozialgesetzbuch alle Entgeltunterlagen inklusive Nebenbelege wie zum Beispiel Stempelkarten, Stundenzettel, Zeiterfassungsprotokolle und Schichtpläne, aufbewahrt werden. Wir empfehlen die Aufbewahrung der aufgezeichneten Arbeitszeiten für fünf Jahre, da die Ansprüche der Sozialversicherung frühestens nach fünf Jahren verjähren. Als Arbeitgeber ist man in Zweifelsfällen verpflichtet, die Zahlung des Mindestlohns nachzuweisen. Es ist dringend notwendig, alle vom Mindestlohn betroffenen Unterlagen, insbesondere die Arbeitsverträge, bis zum 1. Januar 2015 auf den neusten Stand zu bringen.

Ermittlung des Lohns

Die Grundlage zur Ermittlung des gesetzlichen Mindestlohns sind die vereinbarten Stundenlöhne. Bei Gehaltsempfängern, die nach einem Festgehalt entlohnt werden, muss anhand der geleisteten Stunden ein Stundenlohn berechnet werden.

Kontrollen und Strafen

Die Kontrolle der Einhaltung des Mindestlohns obliegt wie bei allen geltenden Tarifverträgen dem Zoll. Bei der zuständigen Abteilung „Finanzkontrolle Schwarz-Arbeit“ werden hierfür 1600 neue Stellen für die Kontrolle zur Einhaltung des Mindestlohns geschaffen. Bei einem Verstoß gegen das Mindestlohngesetz drohen dem Unternehmer Geldbußen von bis zu 500 000 EUR.

Maßnahmen

Worauf Sie als Arbeitgeber in der Mineralölbranche achten müssen ist, dass Ihre Station(-en) optimal auf die zum Teil nicht unerhebliche Mehrkostenbelastung durch den Mindestlohn vorbereitet ist. Unsere Erfahrungen in der Branche zeigen, dass bei einer einzelnen Station in der Regel zusätzliche Personalkosten von 12 000 EUR ab dem nächsten Jahr möglich sind. Wir als branchenspezialisierte Steuerberater entwickeln für Sie und Ihren Standort einen individuellen Maßnahmenkatalog, der Ihnen hilft, diese Mehrkosten adäquat abzufangen.

Lassen Sie die warenwirtschaftliche Kalkulation im Bereich Ihres Shops überprüfen. Insbesondere das Sortiment in den margenstarken Umsatzbereichen wie dem Bistrobereich kann durch verkaufsfördernde Maßnahmen unter dem neu entstandenen Kostendruck zu wirtschaftlichem Aufschwung verhelfen. Die Steuerberater der Contax Gruppe können Ihnen mithilfe einer Rentabilitätsbetrachtung Ihre Öffnungszeiten und Nebengeschäfte auf Wirtschaftlichkeit überprüfen und zu Kosteneinsparungen verhelfen.

■ Contax

CONTAX
Feldstraße 77
44141 Dortmund
info@contax-steuerberater.de
www.contax-steuerberater.de



Anzeige

bft **KUTTENKEULER LUBRICANTS**

Qualität die überzeugt

MADE IN GERMANY Premium Motorenöle neuester Generation

www.kuttenkeuler.de

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

WIR VERSTEHEN IHR GESCHÄFT

Wie sich Investitionen mit passender Finanzierung realisieren lassen

In verteilten Märkten gilt, dass der Anbieter, der mit aktuellem Erscheinungsbild auftritt und hohes Qualitätsbewusstsein an den Tag legt, Vorteile gegenüber dem Wettbewerb für sich verbuchen kann. Doch sowohl die Anforderungen an das Erscheinungsbild als auch an die Qualität der eigenen Leistungen und Produkte erfordern immer wieder Investitionen.

Natürlich muss die so wichtige Shop-Ausstattung aktuellen Ansprüchen genügen, die Beleuchtung muss stimmen, moderne Zapfsäulen sind gefordert und der Unternehmer selbst muss kaufmännisch gut informiert sein, was den Einsatz moderner Kassen- und Warenwirtschaftssysteme unabdingbar macht. Um langfristig rentabel arbeiten zu können sind nicht zuletzt zuverlässige Anlagen der Sicherheitstechnik erforderlich, damit Tankbetrüger und Ladendiebe abgeschreckt werden.

Die Investitionsnotwendigkeit, die aus den formulierten Ansprüchen resultiert, zieht sofort die Frage nach der passenden Finanzierung nach sich. Vieles spricht dafür, sich in dieser Situation an eine Leasing- und Finanzierungsgesellschaft zu wenden, die Ihr Tankstellen-Geschäft versteht.

Durch die jahrzehntelange Zusammenarbeit mit Unternehmen der Tankstellen- und Mineralölbranche wissen wir, dass der einmal gefasste Investitionsentschluss keinen Aufschub duldet. Es ist also Schnelligkeit geboten – der Kontakt zum

Außendienstmitarbeiter der MMV Leasing/MKB Bank kann sehr kurzfristig hergestellt werden. In einem ersten Gespräch wird die passende Finanzierungsart (Leasing, Mietkauf, Darlehen) gewählt und eine Wunschkonstellation bezüglich der Laufzeit des Vertrages und dem eventuellen Restwert besprochen. Alles andere ist dann Routine: Anhand der eingereichten Bonitätsunterlagen trifft die MMV Leasing/MKB Bank kurzfristig eine Entscheidung, holt die Finanzierungsunterlagen ein und wickelt

kennen wir auch die Erfordernisse der Lieferanten und Hersteller und können dadurch die Interessen im entstehenden Dreiecksverhältnis gut ausbalancieren.

Für alle Finanzierungen mit der MMV Leasing/MKB Bank gilt höchste Transparenz: Kurze und verständliche Vertragsbedingungen sind für uns ebenso selbstverständlich wie klare Kostenkalkulationen: Bearbeitungsgebühren, Auszahlungsabschläge und andere „Gestaltungsmöglichkeiten“ spielen bei der MMV Leasing/MKB Bank keine Rolle.

Einen fairen und partnerschaftlichen Umgang mit Ihrem Unternehmen dürfen Sie von uns erwarten. Zuverlässigkeit endet für uns nicht mit dem Auslaufdatum eines Vertrages. Also, der Anruf oder die E-Mail an die MMV Leasing/MKB Bank ist ein Kontakt mit Profis, die Ihnen kurzfristig die richtige Lösung für die Finanzierung Ihrer Investitionen liefern.

■ MMV Leasing



Wir verstehen Ihr Geschäft

das Geschäft wie besprochen ab – der Lieferant des jeweiligen Investitionsgutes wird direkt bezahlt, es sind keine Vorleistungen seitens des Unternehmens erforderlich.

Aufgrund verschiedener Kooperationen mit führenden Lieferanten für die von Ihnen benötigten Technologien, z.B. in den Segmenten Waschanlagen oder LED-Beleuchtungen,

Wir rücken Ihre Tankstelle ins richtige Licht!

**Beleuchtungslösung für
Ihren Forecourt**

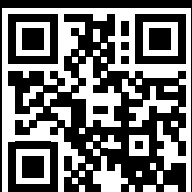
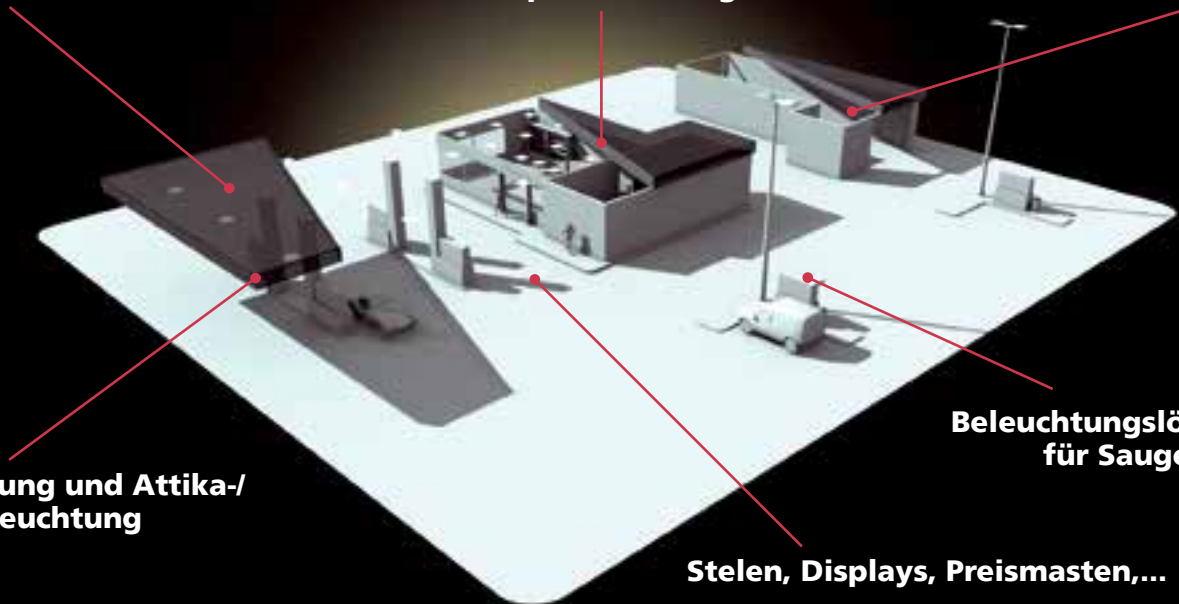
Shopbeleuchtung

Waschstraßenbeleuchtung

**Lichtwerbung und Attika-/
Konturbeleuchtung**

**Beleuchtungslösungen
für Saugerplätze**

Stelen, Displays, Preismasten,...



Der erste Schritt: LED-Konturbeleuchtung

... schafft Aufmerksamkeit und verstärkt das attraktive Erscheinungsbild Ihrer Tankstelle.

Link für weitere Informationen

Erfolgreiche Zwischenbilanz des Nestlé Cocoa Plans

Nestlé Deutschland kauft Kakao für
Süßwarenproduktion zu 100 Prozent
aus nachhaltigem Anbau

Das ambitionierte Ziel, den gesamten Kakao für ihre Süßwarenproduktion in Deutschland aus nachhaltigem Anbau zu beschaffen, hatte sich Nestlé für Ende 2015 gesetzt. „Dass wir unser Ziel ein Jahr früher erreicht haben als geplant, konnte nur gelingen, weil die Maßnahmen des Nestlé Cocoa Plans hervorragend greifen und deshalb mehr Kakao aus nachhaltigem Anbau zur Verfügung steht als geplant“, erklärt Oliver Schoß, Marketing Director Confectionary bei Nestlé Deutschland. Dadurch ist das Unternehmen schon heute in der Lage, den für sein Schokoladenwerk erforderlichen Kakaobedarf komplett mit UTZ-zertifiziertem Kakao aus dem Nestlé Cocoa Plan abzudecken. „Dort produzieren wir unsere beliebten Süßwaren wie Kit Kat, Smarties, Choco Crossies und ganz aktuell After Eight“, so Oliver Schoß.

Der Nestlé Cocoa Plan – mehr als nur nachhaltiger Kakaoanbau

Die nachhaltige Gestaltung von Anbau und Lieferketten ist für Nestlé von strategischer Bedeutung. Sie nimmt in der 2012 in Deutschland gestarteten Initiative „Qualität bedeutet mehr“ eine zentrale Rolle ein. Dabei ist Kakao nur einer der Rohstoffe, für die





Ein wertvoller Rohstoff: die Kakaofrucht, gefüllt mit reifen Kakaobohnen

Nestlé internationale und lokale Programme aufgelegt hat, um Nachhaltigkeitsrisiken entlang der Lieferkette gezielt anzugehen. Das Unternehmen will langfristig die Versorgung mit hochwertigem Kakao sichern und gleichzeitig die Lebensgrundlage der Kakaobauern verbessern.

Mit dem Cocoa Plan packt Nestlé die Herausforderungen im Kakaoanbau gezielt an seinen Wurzeln. Zu den wichtigsten Maßnahmen zählen die Schulung von Farmern, die Bereitstellung leistungsfähiger Pflanzen und der Aufbau einer transparenten Lieferkette mit direkten Lieferbeziehungen zu derzeit 57 Kooperativen alleine in Elfenbeinküste. Außerdem investiert das Unternehmen gemeinsam mit Partnern in die soziale Infrastruktur der Kooperativen. 26 Schulen wurden seit 2010 gebaut, im kommenden Jahr soll eine Gesamtzahl von 40 erreicht werden. In Partnerschaft mit der Red Cross Society of Côte d'Ivoire wurden 88 Brunnen instandgesetzt oder installiert sowie 54 sanitäre Anlagen in Schulen gebaut.

Monitoring als wichtiger Prüfstein

Als erster Lebensmittelhersteller arbeitet Nestlé mit der Fair Labor Association (FLA) zusammen und lässt seine Lieferkette durch die Nichtregierungsorganisation überprüfen. Um die Einhaltung der Vorgaben zu Arbeits- und Sozialstandards sicherzustellen, hat das Unternehmen gemeinsam mit der FLA und der International Cocoa Initiative mit der Umsetzung eines umfassenden Monitoring- und Remediationssystems begonnen, das bereits zehn von derzeit 57 Partnerkooperativen umfasst. Bis 2016 sollen alle Kooperativen und dazugehörigen Dörfer abgedeckt sein.

Fakten zum Nestlé Cocoa Plan:

- Geplantes Invest 110 Mio. CHF
- 3 Mio. leistungsfähige Setzlinge bis heute verteilt
- bis 2019 sind insgesamt 12 Mio. Setzlinge geplant
- In 2014 wurden über 25.000 Farmer in nachhaltigem Kakaoanbau geschult
- 26 Schulen bisher gebaut; bis 2015 insgesamt 40 Schulen geplant
- Nestlé bezieht 2014 rund 80.000 Tonnen Kakao aus dem Cocoa Plan, von etwa 42.000 Bauern in 57 Kooperativen; bis 2015 insgesamt 100.000 Tonnen geplant

■ Nestlé Deutschland



Vitalpower im Getränkeregale

POWERLOOK DRIVE für Sehkraft und

Konzentration und NEU:

POWERLOOK BRAIN für starke Nerven



Das Vitalgetränk der Zukunft ist der perfekte Powerdrink, wenn die Tage kürzer werden, denn POWERLOOK DRIVE wirkt in Augenblicken großer Anstrengung oder Erschöpfung und bringt neuen Schub für die Konzentration und die Sehkraft. Der Vitalkraftstoff überzeugt mit wertvollen Inhaltsstoffen wie Vitaminen, schwarzen Beerenextrakten, mit dem darin enthaltenen Augenwirkstoff Anthocyanen, und verzichtet auf Taurin und Inosit. Das koffeinhaltige Vitalgetränk hilft bei langen Autofahrten, gerade in der Dunkelheit, und ist die perfekte Unterstützung für alle, die auf den Punkt konzentriert sein müssen, etwas bewegen möchten und in der Pause dringend einen neuen Schub benötigen. Ergänzend kommt jetzt POWERLOOK BRAIN auf den Markt, entwickelt zur Stärkung der Nerven, für eine verbesserte Konzentrationsleistung und einen scharfen Verstand.



POWERLOOK DRIVE – Vital neu durchstarten

Die Weltneuheit im Getränkeregale POWERLOOK DRIVE wurde entwickelt zur Förderung der Konzentration und Sehkraft, wirkt Müdigkeit und Erschöpfungszuständen entgegen und schmeckt erfrischend nach schwarzen Beeren. Gerade wenn die Tage kürzer werden und sich die Sicht verschlechtert, die optimale Unterstützung für alle, die in der Dunkelheit lange am Steuer sitzen müssen, im Beruf oder Studium stark gefordert sind, Nächte am Bildschirm verbringen oder bei Hobby und Freizeitsport auf den Punkt konzentriert sein möchten. Die Wirkstoffkombination aus Koffein, Vitaminen, Isomaltulose und Beerenextrakten mit dem natürlichen Augenwirkstoff Anthocyanen prägen wesentlich Farbe, Geschmack und Wirkung von POWERLOOK DRIVE.

Neu: Kopf-fit auf Knopfdruck mit POWERLOOK BRAIN

In Kürze ist ergänzend POWERLOOK BRAIN erhältlich. Das Vitalgetränk stärkt die Nerven und hilft in stressigen Situationen, bei Antriebslosigkeit und hoher geistiger Belastung. Der Powerdrink schmeckt fruchtig nach Orange und Zitrone mit



einem Hauch Schärfe. POWERLOOK BRAIN besitzt zudem eine völlig neu entwickelte und einzigartige Kombination aus B-Vitaminen mit Lecithin, auch als „Nervenvitamine“ bekannt sowie natürliche Aromen und Gewürzextrakte, die im Körper Glückshormone ausschütten und die Stimmung verbessern.

POWERLOOK – Frische auf Knopfdruck

Das Etikett der neu designten Flaschen illustriert die besondere Mechanik zum Öffnen des High-Tech Vitalgetränkes und zur Aktivierung des Mischeffektes auf einfache Weise. Mit Knopfdruck auf den Pin im Sportscap werden vom Verbraucher direkt vor dem Konsum die wertvollen

Inhaltsstoffe aus dem Frischedepot freigesetzt und durch Schütteln mit der Flüssigkeit vermischt. Das patentierte Vicap-Zweikammersystem des Vital-Kraftstoffes gilt als Weltneuheit. Die Wirkstoffkombinationen zum Selbermischen prägen wesentlich Farbe, Geschmack und Wirkung beider Vitalpower-Drinks. Sie bleiben dadurch bis zum Moment des Konsums geschützt, die Vitamine können die optimale Wirkung erzeugen und Frische auf Knopfdruck ist garantiert.

POWERLOOK wird in der 0,25L PET-Flasche angeboten. Der VK-Preis liegt zwischen 2,00 Euro und 2,50 Euro. Den Abverkauf unterstützen Boden-Displays im neuen Design mit 48, 96 oder 144 Flaschen. Darüber

hinaus bietet die Firma Powerlook ihren Geschäftspartnern maßgeschneiderte Verkaufsförderungskonzepte für Tankstellen, Shops und Waschstraßen.

Weitere Informationen erhalten Sie unter info@powerlook.de.

■ Powerlook

Anzeige

BÄRO

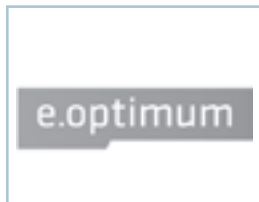
Retail
Lighting



Setzt Ihre Ware ins richtige Licht

Wenig Aufwand, große Wirkung: Die perfekte Tankstellen-Beleuchtung setzt Ihr Sortiment attraktiv und verkaufsfördernd in Szene – bei minimalem Wartungsaufwand. Genau das bietet Ihnen die EC-Leuchterserie von BÄRO: Mit energieeffizienter LED-Technik sorgt sie für optimale Lichtbedingungen, schont Ihre Ware und steigert den Umsatz. Wir beraten Sie gerne!

www.baero.com





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



Thiem Shop Einrichtungen GmbH

Thiem ist als branchenübergreifender Spezialist und Dienstleister im Bereich von Shop-Einrichtungen für Tankstellen-, Convenience-, Tabakshops und im Food-Bereich tätig.



Seit über 40 Jahren entwickeln wir Einrichtungsideen mit System für unsere Kunden. Dies erfordert ein hohes Maß an Flexibilität, Vielseitigkeit und Sensibilität im Umgang, um jedem Kunden einen individuellen abgestimmten Service bieten zu können. Vom Aufmaß bis zur Montage bieten wir alle anfallenden Leistungen an. In den vielen Jahren unseres Firmenbestehens konnten wir die Entwicklung des Kaufverhaltens analysieren und sind so in der Lage unsere Kunden optimal zu beraten und die Shopplanung und Produktpäsentation perfekt auf die Zielgruppe abzustimmen.

Mit kreativen Köpfen und visionärem Blick legen wir den Grundstein für erfolgreiche Lösungen. Dies geschieht stets in enger Abstimmung mit dem Kunden und unter Berücksichtigung der produktspezifischen Erfordernisse. Mit Hilfe modernster Technik wird die Idee in unserer hauseigenen Designabteilung von unseren Innenarchitekten visualisiert, damit der Kunde ein "Bild" seiner zukünftigen Shoppeinrichtung vor Augen hat.

Ob einzelne Module / Displays oder komplette Einrichtungen, wir garantieren Ihnen eine zuverlässige Produktions- und Verarbeitungsqualität. Hierbei spielt es keine Rolle, ob wir Einzelstücke oder größere Stückzahlen produzieren, wir stellen stets höchste Ansprüche an uns und unsere Arbeit.

Zu unserem Leistungsspektrum gehören:

- Shoppeinrichtungen
- Backshop & Bistro
- Lounge-Bereiche und Wandgestaltungen (Drucke, Motive und Folien)
- Deckenplanung mit LED-Beleuchtung namhafter Hersteller
- Fußböden
- Kühlmöbel
- Displays
- Raumkühlung / Klimatechnik
- Kassensysteme
- Präsentation im Außenbereich
- CAD-Planungen / Visualisierungen
- Projektmanagement
- Konzeptentwicklung
- Bundesweite Montagen mit geschultem Sicherheitspersonal
- Leasingangebote

Im Bereich Logistik verfügen wir über umfassende Erfahrungen in Lagerhaltung, Kommissionierung und Versand vom Ersatzteil bis hin zur Shoppeinrichtung.

Full-Service ist für uns keine Phrase, sondern elementarer Bestandteil unserer Firmenphilosophie. Bei uns bekommen Sie alles aus einer Hand, vom Grundriss bis zur letzten Schraube beraten und begleiten wir Sie und stehen auch nach Auftragserteilung als Partner an Ihrer Seite. Unser eingespieltes und erfahrenes Team sorgt dabei für reibungslose Abläufe und optimale Ergebnisse.

■ Thiem

Sprechen Sie uns an,
wir freuen uns auf Sie!

Telefon: 040 538001-0
Fax: 040 538001-10
E-Mail: kontakt@thiem.com
Internet: www.thiem.com



Einfach. Mehr. Genuss.

TYPISCH HAMBURG

Erweitern Sie ihr Angebot um diese süße Spezialität und profitieren Sie von:

- Hochwertigem Butter-Plunderteig
- Handwerklicher Produktoptik
- Vielfältigkeit, ob als Snack To-Go oder zum Kaffee

Die süße Versuchung aus dem Norden!

FRANZBRÖTCHEN

Butter-Plunderteig mit einer Zucker-Zimt-Füllung (25%)

NEU!



Jetzt bestellen auf www.schoeller-direct.de oder kostenlos unter ☎ 0800 – 101 54 21

Tipps von WashTec für die Vorbereitung der Waschanlage auf intensives Waschgeschäft allgemein und speziell im Winter



Wolfgang Dietsch, Produktmanager Portale bei WashTec



Im Winterbetrieb schließen die Hallentore während der Autowäsche und in Waschpausen automatisch



Nur wenn die Füllmengen der Wasch- und Pflegechemie stimmen, kann die Waschanlage perfekte Ergebnisse liefern

1. Allgemein

Wenn ein Wochenende mit sehr hohen Waschzahlen erwartet wird, lohnt es sich für jeden Betreiber einer Waschanlage, ein paar einfache Maßnahmen zu treffen:

• Zustand der Anlage

Hier hilft bei WashTec-Anlagen die umfangreiche Eigendiagnose, die nicht nur konkrete Störungen meldet, sondern auch Warnhinweise gibt. Beispiel Fotozellen: Durch Schmutz- und Kalkablagerungen lässt die Leistung schleichend nach, dies wird von der Anlagensteuerung erkannt und dem Betreiber angezeigt. Durch einfache Reinigung der Fotozellen sind diese wieder auf 100 Prozent Leistung zu bringen.

» **WashTec-Tipp:** Fehler- und Warnliste am Bedienpult anwählen und durchblättern. Wenn ein kritischer Hinweis gefunden wird, Bedienungsanleitung beachten bzw. Kundendienst rufen.



• Betriebsmittel

Ohne Wasch- und Pflegechemie kann auch die beste Waschanlage keine guten Ergebnisse bringen. Deshalb müssen die Füllstände in den Kanistern der Anlage regelmäßig geprüft werden. Sehr ratsam ist dies natürlich, bevor das Waschgeschäft an einem sonnigen Wochenende brummt.

» **WashTec-Tipp:** Alle Chemieprodukte auf Maximalfüllstand nachfüllen, dabei auf die Farbkodierung achten und aufpassen, dass keine Produkte verwechselt werden.

• Probewäsche

Wer als Waschanlagenbetreiber noch mehr Vorsorge betreiben will, der macht eine Probewäsche mit seinem eigenen oder einem Mitarbeiterfahrzeug. So sieht er, ob Wasch- und Trockenergebnis einwandfrei sind.

» **WashTec-Tipp:** Die drehenden Bürsten sollen am gesamten Fahrzeug gleichmäßigen Kontakt haben und die Außenspiegel nicht einklappen, sonst besteht Nachstellbedarf. Vor dem Beginn der Gebläsetrocknung soll kein durchgängiger Wasserfilm mehr zu sehen sein, sondern abperlende Tropfen. Sonst muss das Chemie- und Sprühsystem überprüft werden.

2. Winter

Der Winter kommt jedes Jahr so wenig überraschend wie Weihnachten. Wer darauf vorbereitet ist, profitiert in der kalten Jahreszeit besonders:

• Heizung

Wasser gefriert bei Verdunstung schon über 0° C. Deshalb soll die Temperatur in der Waschhalle nicht unter 5° C fallen. Damit die Wirkung der Heizung nicht verpufft, haben Waschanlagen Winter- torsteuerungen, die die Hallentore automatisch während der Wäsche und auch in den Waschpausen schließen.

» **WashTec-Tipp:** Rechtzeitig die Heizung überprüfen und einschalten und die Waschanlage auf Winterbetrieb umstellen.

» Hinweis: WashTec bietet für Portalanlagen eine automatische, temperaturgesteuerte Umschaltung auf Winterbetrieb. Diese ist auch nachrüstbar und macht die Sache ganz bequem.

• Beleuchtung

In der dunklen Jahreszeit ist es sehr vorteilhaft, die Waschanlage ins rechte Licht zu setzen. Die Hallenbeleuchtung und Anzeigeelemente an der Waschanlage sollten in einwandfreiem Zustand und eingeschaltet sein.

» **WashTec-Tipp:** Leuchtelemente prüfen und gegebenenfalls erneuern oder ergänzen und die Hallenbeleuchtung schon in der Dämmerung einschalten.

» Hinweis: WashTec bietet für Portalanlagen eine automatische, sensorgesteuerte Ein- und Ausschaltung der Hallenbeleuchtung. Diese ist auch nachrüstbar und macht die Sache ganz bequem.

• Salz

Schon im Spätherbst beginnt die Salzstreuung auf den Straßen. Das ist für Waschanlagenbetreiber einerseits gut, denn die teils sehr unangenehmen Verschmutzungen der Autos treiben Kunden zur Waschanlage. Andererseits landet das Salz im Kreislauf des Waschwassers und führt dort zu Problemen. Die Aufsatzung reduziert insbesondere das Trocknungsergebnis und sorgt zusätzlich für unschöne Flecken auf den Fahrzeugen.

» **WashTec-Tipp:** Wöchentlich den Salzgehalt im Vorlagebehälter der Wasserrückgewinnungsanlage mit einem Leitwertmessgerät prüfen und gegebenenfalls auf Absalzen schalten. Nähere Hinweise finden Sie in den Bedienungsanleitungen der Anlagen oder bekommen Sie vom WashTec-Kundendienst.

■ WashTec, Wolfgang Dietsch

KLEINANZEIGE



ZU VERKAUFEN · ZU VERKAUFEN · ZU VERKAUFEN

Suppenmaschine der Firma Soupster. Das Gerät ist ca. 3 Jahre alt und kaum benutzt. Die Suppenmaschine bietet eine Verkaufsmöglichkeit von bis zu drei Suppen, wobei diese nach Rücksprache mit der Firma Soupster variieren können. VK EUR 3µ800,-- inkl. Mwst. (Neupreis EUR 5µ051,55). Preis gilt nur für Selbstabholer!

Wir verkaufen die Maschine voll funktionsfähig und in sehr gutem Zustand. Alle Bedienungsanleitungen und Adressen der Ansprechpartner sind vorhanden und werden bei Verkauf mit abgegeben.

Frau Kloke (Firma Grebe)

Tel.: 0563 978529 eMail: ts-korbach@grebe-korbach.de

ZU VERKAUFEN · ZU VERKAUFEN · ZU VERKAUFEN

Komplette Waschstraßentechnik von Washtec zu verkaufen. 16 Jahre alt, voll funktionsfähig, Ende 2014 günstig abzugeben.

Gross Autoservice GmbH Tel.: 02902 700094

Zum Puddelhammer 1

59581 Warstein

eMail: info@gross-autoservice.de

www.gross-autoservice.de

Beilagen in dieser Ausgabe:

- Bundesverband Freier Tankstellen PreisRadar
- eft – Osterschokolade
- LDBS Lichtdienst
- Friedrich August Thiem GmbH & Co. KG
- Tiny Tony



bft-Preisradar

Neue Waffe im preisumkämpften Tankstellenmarkt

Mit einem neuen Service unterstützt der Bundesverband Freier Tankstellen (bft) unabhängige Tankstellenbetreiber im preisumkämpften Kraftstoffmarkt. In Echtzeit liefert der bft-Preisradar ständig aktuelle Kraftstoffpreise von Wettbewerbstankstellen aus der unmittelbaren Nachbarschaft der teilnehmenden Stationen.

„Das Preisradar ist ein Instrument, mit dem wir Waffengleichheit auf einem Markt schaffen, dessen Preisgefüge vor allem von den großen Gesellschaften bestimmt wird“, erklärt bft-Vorsitzender Thomas Grebe. Mehrmals am Tag wechselnde Kraftstoffpreise fordern von unabhängigen Tankstellenbetreibern eine schnelle Reaktion, um Wettbewerbsnachteilen zu begegnen. Eine schnelle Reaktion setzt aber eine schnelle Information über die aktuellen Wettbewerbspreise auf dem lokalen Markt voraus. Diese liefert das bft-Preisradar, mit dem die Betreiber einzelner Tankstellen oder ganzer Tankstellenketten ständig in Echtzeit die aktuellen Kraftstoffpreise zuvor definierter Referenztankstellen aus der Nachbarschaft abrufen können.

Preisradar für einzelne Tankstellen

Zum Preis von nur 15,- EUR monatlich erhält der Inhaber einer unabhängigen Tankstelle mit dem „bft-STATIONS RADAR“ via Internet ständigen Zugriff auf die Kraftstoffpreise von bis zu fünf Referenztankstellen seines Marktes. Eine Alarmfunktion informiert per SMS sofort über Preisänderungen auf dem lokalen Markt. Müssen z.B. in Ballungsräumen mehr als fünf Tankstellen beobachtet werden, können zusätzlich zu den fünf im Abopreis bereits enthaltene Wettbewerbsstationen weiter hinzugebucht werden. Jede weitere Referenztankstelle kostet dann 2,- EUR pro Monat.

Preisradar für unabhängige Tankstellenketten

Mit dem „bft COMPANY RADAR“ erhalten Tankstellengesellschaften in Echtzeit Zugriff auf die aktuellen Marktpreise von mindestens 50 frei wählbaren Wettbewerbstankstellen. Der monatliche Abopreis beträgt 100 EUR. Die Anzahl der gewünschten Referenztankstellen kann für 2,- EUR pro zusätzlicher Wettbewerbsstation beliebig erweitert werden. Anders als beim Stationsradar werden die Preisinformationen beim Companyradar nicht über eine Internetplattform aufgerufen. Der ständige Datenfluss erfolgt hier in Form von CSV-Listen per Push-Service auf xml-Basis.

Leistungsstarkes Rechenzentrum

Den reibungslosen Betrieb des Preisradars sichert das leistungsstarke Rechenzentrum eines bewährten bft-Partners. Die EDV-Experten stehen gerne zur Verfügung, um die Datenquellen individuell auf die gesellschaftseigenen Systemvoraussetzungen größerer Tankstellenbetreiber anzupassen. Informationen dazu und zum Preisradar erhalten unabhängige Tankstellenbetreiber direkt beim bft unter der Rufnummer 0228 910290 sowie per Mail an info@bft.de

Ihre Ansprechpartner für Rückfragen:

Bundesverband Freier Tankstellen e.V.
Iris Müller
Tel. 0228 91029-44
info@bft.de

Ralf Winkelmann
Tel. 02332 918781
ralf.winkelmann@chwsoftware.de

Anzeige



Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am 17. Februar 2015. Wenn Sie noch nicht im Postverteiler notiert sind, teilen Sie uns einfach Ihre Anschrift per Mail mit: redaktion-tankstop@eft-service.de. Gern nehmen wir Sie in den kostenfreien Bezug auf.

Nachgeschaut:

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

Verstärkung im eft-Team

Seit November 2014 wird das Team der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen (eft) in Bonn durch Julia Pater (26) in den Abteilungen Marketing und Redaktion verstärkt. Die junge Kollegin bringt einen Master in Germanistischer Sprach-, Kultur- und Literaturwissenschaft mit. Ein Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der Redaktion des Magazins TANKSTOP sowie der bft-Nachrichten. Weiterhin bringt sich Julia Pater in die Entwicklung und Gestaltung von Flyern, Broschüren und Prospekten ein, sie betreut den Internetauftritt der eft und ist neben weiteren Aufgaben an der Vor- und Nachbereitung sowie Durchführung der anstehenden Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '15 beteiligt.

Kontakt:
Telefon 0228-91029-66
julia.pater@eft-service.de



Anzeige



Warum Sie einzsett-Produkten vertrauen sollten, finden Sie unter www.einzsett.de/preiskampf

Ökologisch verträglich und arbeitsschutzrechtlich vorbildlich! Hochwirksame, konzentrierte, material- und gesundheitsschonende Produkte: www.einzsett.de

Unabhängige Waschanlagenchemie: Wir wissen was drin ist. Denn, wir haben es entwickelt und wir stellen es selbst her – Seit 1936

STAATLICHE FÖRDERUNG NUTZEN, UM MIT ENERGIEEFFIZIENZ GELD ZU SPAREN

EIN ERFAHRUNGSBERICHT AUS DEM PILOTPROJEKT DER SPRINT TANK GMBH

Im Rahmen eines Pilotprojektes bei der Sprint Tank GmbH galt es, die wirtschaftlichen Energieeffizienzpotentiale zu ermitteln und auf Fördermöglichkeiten zu prüfen. Aufgrund der hohen Beleuchtungszeiten im Shop als auch auf dem Tankfeld, wurde in einem ersten Schritte die Anwendung der LED-Technik untersucht.

Die ermittelten Energieeinsparungen durch Austausch der Beleuchtung betragen 60 Prozent bei einer statischen Amortisationszeit von 2,5 Jahren. Im Rahmen einer Sonderförderung des Bundes können kleine und mittlere Unternehmen in 2014 einen Barzuschuss von 30 Prozent für die Umrüstung auf LED beantragen. Dies ermöglichte im Pilotprojekt eine Reduzierung der Amortisationszeit auf 1,7 Jahre.

Der Zuschuss zur Umrüstung auf LED-Technik steht den Unternehmen auch 2015 zur Verfügung. Jedoch sieht das Förderprogramm nun die Optimierung einer

zweiten Querschnittstechnologie vor. Das Förderprogramm unterteilt sich zudem in zwei Stufen. Bei einer Energieeinsparung von mindestens 35 Prozent beträgt der Barzuschuss 30 Prozent. Sollten mindestens 25 Prozent Energie eingespart werden können, beträgt die Förderung noch 20 Prozent. Unsere Untersuchung konzentrierte sich nun zunächst auf die Antriebe und Pumpen in den Zapfsäulen. Zwar bestehen hier erhebliche Einsparpotentiale, aufgrund der strengen Auflagen (Explosion, Brand) ist eine Umrüstung der Zapfsäulen jedoch nicht möglich.





Auch die Optimierung der Druckluftsysteme versprach keine wirtschaftlichen Einsparpotentiale. Im Ergebnis gelang es durch Wärmerückgewinnung (WRG) aus den Klimaanlage die Heizkosten zu substituieren und somit die für das Förderprogramm notwendigen Einsparungen zu erzielen.

Werden die beiden Querschnittstechnologien zusammen betrachtet, beträgt die Energieeinsparung in dem Pilotprojekt 34 Prozent und liegt damit nur ein Prozent unter der für den Förderhöchstsatz von 30 Prozent zu erzielenden Energieeinsparung.

Da Tankstellen über eine inhomogene Energieverbrauchsstruktur verfügen, gilt es die realen Einsparpotentiale genau zu untersuchen. Durch die oft anzutreffende solitäre Lage der Tankstellen halten wir eine Endenergieeinsparung von 35 Prozent für durchaus realistisch. Der Zuschuss von 20 Prozent ist dem Betrieb aufgrund der erzielten Ergebnisse in jedem Fall sicher.

Abschließend lässt sich zusammenfassen, dass wir eine Umrüstung auf LED als Einzelmaßnahme mit Nutzung des Förderprogramms in diesem Jahr ausdrücklich empfehlen. Durch die dargestellte

Wirtschaftlichkeit einer Umrüstung auf LED in Kombination mit einer WRG, kann dies ebenfalls noch in 2015 erfolgen.

Zur Unterstützung bei der Beantragung der Fördermittel, als auch für die Ermittlung der Einsparpotentiale stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

■ erio Energiemanagement

Matthias Putzke
m.putzke@erio.de
www.erio.de

Anzeige

Chio
EXXTRA DEEP
 EXTRA TIEFE RILLEN FÜR EXTRA CRUNCH

Chio
EXXTRA DEEP
 EXTRA TIEFE RILLEN FÜR EXTRA CRUNCH

Chio
DIE NEUEN EXXTRA KRACHER

- **EXXTRA TIEFE RILLEN FÜR DEN EXXTRA CRUNCH !**
- **EXXTRA DICK**
- **EXXTRA INTENSIV GEWÜRZT**

Geschäftsplan für 2015

Die neue Dimension – Tipps und Tricks



Vor dem Hintergrund des gesetzlichen Mindestlohns von 8,50 Euro ab dem kommenden Jahr, müssen wirklich alle (!) Kosten der Tankstelle noch einmal auf den Prüfstand, bevor der Geschäftsplan für das kommende Jahr aufgestellt wird. Dabei sind es insbesondere die Personalkosten, die bei der Planung berücksichtigt werden müssen. Darüber hinaus gehören ganz sicher die Stromkosten dazu, die bereits tüchtig zu Buche schlagen und vermutlich künftig weiter steigen werden. So kann es durchaus sinnvoll sein, zu überlegen, die Tankstelle in den Nachtstunden zu schließen. In diesem Fall werden in erheblichem Umfang sowohl Personal- als auch Stromkosten gespart. Zudem sollten Sie versuchen, mit Ihrem Energieversorger zu verhandeln, um einen besseren Strompreis zu bekommen. Erkundigen Sie sich unbedingt bei der Müllabfuhr und dem Entsorgungsunternehmen für Abscheiderinhalte, ob und wie hoch die Preise steigen werden.

Haben Sie Ihre Kosten im Griff, sind die Umsatzzahlen des Jahres 2014 besonders wichtig. Sie sind die Grundlage dafür, das Geschäftsjahr 2015 vernünftig und realistisch hochzuplanen. Planen Sie grundsätzlich so, dass Sie mit den Monatsumsätzen im kommenden Jahr etwas über denen von 2014 liegen.

Reserven an den Kragen

Zuvor gibt es eine ganze Reihe von Fragen zu klären. Sollen zum Beispiel Geschäftsfelder ausgebaut werden oder wollen Sie etwas ganz Neues machen? Werden dafür mehr Mitarbeiter gebraucht? Wenn ja, wie sollen sie gefunden werden und welche Ausbildung müssen sie für die Tätigkeit an der Tankstelle nachweisen? Unbedingt sollten Sie Coachings für alle Mitarbeiter einplanen, um sie in die Lage zu versetzen, noch bessere Verkaufsgespräche mit den Kunden führen zu können. Zu den größten Umsatzreserven gehört der aktive Verkauf. Mitarbeiter müssen heute mehr denn je in der Lage sein, hochwertige Produkte zu verkaufen und Folgegeschäfte auf den Weg zu bringen.

Gute Pläne machen

Wer gut planen will, sollte sich unbedingt die dreiteiligen monatlichen EKW-Geschäftsanalysen von eurodata als helfende Grundlage aus dem Aktenschrank holen und die Umsätze der verschiedenen Warengruppen ansehen, wengleich nicht immer auf den ersten Blick zu erkennen ist, welche Geschäfte welcher Warengruppe zugeordnet wurden. Wer gut planen will,

sollte dies gemeinsam mit dem Steuerberater erledigen. Er ist der Mann für eine übersichtliche Datendarstellung und eine treffsichere 2015er Prognose. Wer gut planen will, sollte auch mögliche Eventualitäten im Kostenblock berücksichtigen. Die Rede ist von Kosten, die in 2014 nicht, jedoch in 2015 zu kalkulieren sind. Etwa Bescheide der Stadt, die höhere Gebühren aufweisen oder steigende Ausgaben, weil die Wasserbetriebe mehr Geld verlangen. Am Schluss sollte es darum gehen, zu überlegen, wie die künftigen Mehrkosten kompensiert werden können. Wichtig ist zu klären, ob es Änderungen im Umfeld der Tankstelle gibt, die sich auf das Geschäft auswirken können. Sprechen Sie daher auch mit den Verantwortlichen der Kommune, um nicht von städtischen Baumaßnahmen oder längeren Straßensperrungen überrascht zu werden.

■ Bernd Fiehöfer

Zehn plus eins – die „kleine Schwarze“ für unterwegs

Ganz neu: Die 10er-Kaffeekarte für Ihr Bistro

Für zehn Stempel gibt es einen umsonst. Ganz neu und ab sofort gibt es die heiße Zehner-Kaffeekarte als cooles Bindungsinstrument für Ihre Tankstellenkunden. Besondere Aufmerksamkeit gewinnt die Rabattkarte durch zehn witzige Sprüche in den Stempelfeldern: „was Warmes im Magen“ oder „blond und süß?“ oder „reine Geschmacksache“ u.v.m.

Zu beziehen ist die „kleine Schwarze“ im handlichen Portemonnaie-Format direkt im Onlineshop der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen (eft) – www.eft-service.de/online-shop, verpackt zu je 100 Stück für EUR 6,19.

Zu beziehen ist die „kleine Schwarze“ mit bft-Logo und in neutralem Design.

■ eft / Bli



Anzeige

thiem
Einrichtungsideen mit System

Die Shop-Profis

Individuelle Lösungen rund um den Shop

Thiem Shop-Einrichtungen GmbH
Lademannbogen 6
D-22339 Hamburg
Tel.: 040 / 538 001-0
Fax: 040 / 538 001-10
E-Mail: kontakt@thiem.com

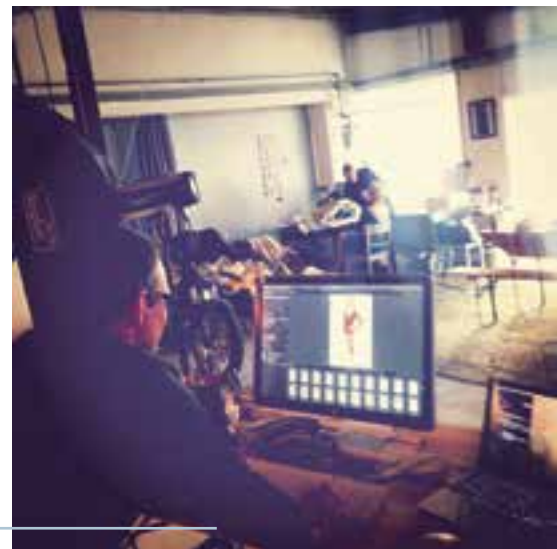


MEINE TANKE



Die neue Plakatserie 2015
für Tankstellen ist im Kasten

Sichtung der Modellaufnahmen

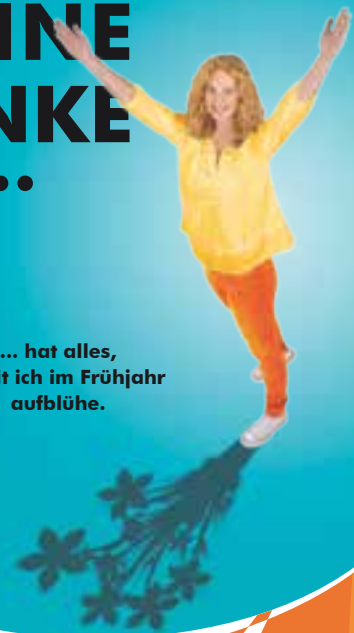


FRÜHLINGSPLAKAT

MEINE TANKE



... hat alles,
damit ich im Frühjahr
aufblühe.



frei und fair – Ihre freie Tankstelle

Nach den erfolgreichen Image-Plakatserien 2013 und 2014 setzt die Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen (eft) auch 2015 wieder auf die emotionale Bindung des Tankstellenkunden zu „seiner“ Tankstelle. MEINE TANKE ist der Slogan, den die Werbeagentur Kopfstrom entwickelt hat, um darauf die vier jahreszeitlichen Motive aufzubauen.

Dass viele Kunden eine „feste“ Tankstelle haben, die sie regelmäßig anfahren, ist unbestritten. Sei es aus geografischen Gründen oder einfach, weil der Kaffee dort besonders gut schmeckt. Oft ist es auch eine Gewohnheit, die unbewusst entstanden ist. Genau diese Gewohnheiten unterstützt und festigt die neue Plakatserie.

Mehr Image, weniger Details

Das war die Zielvorgabe für die neuen Motive der Plakatserie 2015. Begleitet wurde dieser Wunsch wie immer von den gesetzten Rahmenbedingungen: Shop bewerben, Image der freien Tankstelle verstärken, Tankkunden (überwiegend männlich) ansprechen. Und selbstverständlich alles jahreszeitlich passend, frisch und klar.

SOMMERPLAKAT



HERBSTPLAKAT



WINTERPLAKAT



Die entwickelte Motivserie setzt daher auf farbige Flächen und eine klare Botschaft. Kern der Kampagne ist die Aussage des Kunden, dass seine Tankstelle alles hat, was er unterwegs oder auf die Schnelle braucht. Unterstützt wird die Textausgabe dazu von einem Motiv, bei dem der Schatten der Kundin den gerade benötigten Gegenstand darstellt. So entsteht der Spin zwischen Kunde, Kundenwunsch und Tankstellen-Shop.

Die Kundin wird diesmal von Model Marion dargestellt. Sie wurde nach Sichtung etlicher Setkarten von der Redaktion ausgewählt und überzeugte auch den Fotografen Jan Michael Hosan durch die Darstellung eines Eiskratzers oder eines Blumenstraußes, um den richtigen Schatten nachzubilden. Nach dem eintägigen Shooting im Studio wurden die Schatten in der Postproduktion erstellt und nach Wunsch der Redaktion ausgestattet.

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 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 / Kopfstrom

Anzeige

MULTIFLEX
Perfekt für jedes Heck!

Innovation trifft auf Perfektion:
Heckreinigung mit strahlendem Ergebnis! MultiFlex, der mehrdimensionale Seitenwäscher für den maximalen Fahrzeugkontakt.

WashTec – weltweit führender Anbieter von Lösungen rund um das gesamte Waschgeschäft für Fahrzeuge.

www.washtec.de **WashTec**



Bülow durch. [Foto] Seit nunmehr 30 Jahren sind die Weichen auf Erfolg gestellt und die Geschicke des Tankstellenmittelstandes werden ganz wesentlich durch Graf Bülows Dazutun geprägt. Erwähnt werden sollen hier einige Highlights seines Wirkens:

Wesentliche Eckdaten

Bis Ende der 1980er Jahre hatte Kraftstoff von Freien Tankstellen beim Verbraucher nicht durchgängig einen guten Ruf. Gemeinsam mit dem bft-Vorstand setzte Graf Bülow Marketingmaßnahmen mit stetiger Aufklärungsarbeit durch, die den Sprit aus der Schmutzdecke herausholte. Die Vorbehalte gegenüber den Freien verschwanden, der Absatz stieg spürbar an. Diese Arbeit belohnten viele Betreiber Freier Tankstellen mit einer Mitgliedschaft im Bundesverband. Vor allem aber stieg die Akzeptanz des Bundesverbandes Freier Tankstellen und seiner Mitglieder im Gesamtmarkt als anerkannte Geschäftspartner.

Pole-Position Bundesverband Freier Tankstellen Axel Graf Bülow – 30 Jahre Hauptgeschäftsführer des bft

Steht ein Firmenjubiläum an, zeichnen sich Lobreden gern durch das Nennen von großen Taten und Erfolgen des Jubilars aus. Im Falle von Axel Graf Bülow wird dieser Artikel in seinem Umfang vermutlich nicht reichen, so lang ist die Liste seiner eingestellten Pflöcke zum Wohle des Tankstellenmittelstandes und damit der Freien Tankstellen in Deutschland.

Wir schreiben den 1. Dezember 1984. 32-jährig beginnt der Jurabsolvent seine Laufbahn als Geschäftsführer beim Bundesverband Freier Tankstellen e.V. (bft) in Bonn. Zuvor hatte er – noch als studentische Aushilfskraft – beim damaligen Deutschen Taxiverband in Bonn seine ersten Sporen im mobilen Geschäft verdient. Aus dem Studentenjob wurde für eineinhalb Jahre eine Vollzeit Tätigkeit als Assistent der Geschäftsleitung. Beim Taxiverband erhielt er wesentliche, für seinen späteren beruflichen Werdegang prägende Einblicke in die Vielfalt der Verbandsarbeit: Von Budgetplanung bis Pressearbeit, von Personalgesprächen bis – ganz wichtig – politischer Lobbyarbeit.

Als im Dezember 1984 der Posten des Geschäftsführers beim bft ebenfalls in Bonn neu besetzt werden sollte, startete Axel Graf

Mit dem Mauerfall 1989 eröffnete sich Tankstellenunternehmern ein bis dahin völlig neuer Markt. War der Osten Deutschlands bis zu diesem Zeitpunkt ausschließlich durch Minol- und LPG-Tankstellen versorgt, beriet Graf Bülow zusammen mit dem Vorstand des bft interessierte Unternehmer, die eine eigene freie Tankstellen eröffnen wollten. Das Ergebnis wenige Jahre nach der Wende bezifferte sich auf rund 150 neue freie Stationen in den neuen Bundesländern, viele unter der Fahne des bft. Ganz nach dem Motto „Alter Wein in neuen Schläuchen“ erhielt zeitgleich das alte Logo der Freien Tankstellen, das weiße T im Schild – die Älteren werden sich erinnern ... – einen neuen Anstrich.

Anfang der 1990er Jahre war es auch Graf Bülows politischer Arbeit zu verdanken, dass eine bedeutende Gesetzgebung – vor allem

für den Tankstellenmittelstand – fest verankert wurde: Die Rückerstattung der Energiesteuer im Konkursfall.

Preiskampf mit der Zapfpistole

Mit der Jahrtausendwende trat ein neues Problem im Mineralölmarkt auf: die Preiskrise. Ausgelöst durch den Beitritt des DEA-Konzerns zu einem Bonus-Punktemodell wurde Kraftstoff plötzlich deutschlandweit unter Einstand verkauft. Dies brachte manch Tankstellenunternehmer an den Rand seiner Existenz. In einer bis dahin einmaligen Aktion mobilisierte der bft etliche Mitglieder und zog samt 80 Tankwagen zu einer Demonstration der Extraklasse vor die Raffinerie nach Wesseling bei Köln. Ganz vorne mit dabei: Graf Bülow. Als langfristige Folge dieser Aktion und unermüdlichem politischem Einsatz

für ein wirksames Wettbewerbsrecht wurde das Verbot der Preiskostenschere gesetzlich verankert. Das Verbot untersagt großen Mineralölgesellschaften, Tankstellen Kraftstoffe zu einem höheren Preis zu verkaufen, als sie ihn an ihrer eigenen Tankstelle anbieten. Diese Regelung hat den Verkauf unter Einstandspreis deutlich zurückgedrängt.

Führen mit ruhiger Hand

Dies sind nur einige Beispiele aus einem engagierten, inzwischen drei Jahrzehnte währenden Vollgas-Berufsleben, wie Axel Graf Bülow seine Aufgabe als Hauptgeschäftsführer eines großen Verbandes versteht. Mit Leib und Seele bringt sich der gebürtige Evessener (Kreis Wolfenbüttel), gefühlte Rheinländer und inzwischen Wahl-Potsdamer für die Idee

des Tankstellenmittelstandes und die Mitglieder des bft ein. Mit der Eröffnung des Berliner Büros forciert er mit ruhiger Hand das Zusammenfinden und Kooperieren verwandter Verbände. Über kurze Wege pflegt der ambitionierte Lobbyist die Wege zur Politik, mit Erfolg, wie sich immer wieder zeigt.

Als wichtigste Ziele für die nächsten Berufsjahre formuliert der Jubilar das Wachstum des freien Segments im Tankstellenmarkt und den Fortbestand des Autobahngeschäftes für die Freien Tankstellen.

■ eft / Bli

Anzeige



Bundesweite Entsorgung von Tankstellen

Verwertung reduziert Entsorgungskosten von Gewerbeabfall um bis zu 50%!

Informieren Sie sich zu den Möglichkeiten effizienter und preiswerter Gewerbeabfall Entsorgung. Wir ermitteln Ihr Einsparpotenzial. Lassen Sie sich ein kostenloses Angebot eigens für *eft/bft* - Mitglieder ausstellen.

LOGEX SYSTEM GmbH & Co. KG • Joseph-Baader-Straße 8 • 85053 Ingolstadt
Telefon: +49 (0)841 966 03-0 • Fax: +49 (0)841 966 03-69 • E-Mail: info@logex.de • www.logex.de



ENTSORGUNG
ROHSTOFFE
LÖSUNGEN



Wenn „Muttis“ Träume wahr werden

Über Sinn und Unsinn von E-Mobilität

Wir schreiben das Jahr 2020. Das von Angela Merkel ausgegebene Ziel ist erreicht: Eine Million Elektrofahrzeuge kämpfen sich auf deutschen Straßen von Schlagloch zu Schlagloch. Doch was bedeutet das für die angestoßene Energiewende in unserem Land?

Ein kleines Rechenbeispiel: Auch die Neo-Ökos, die sich ein stark subventioniertes Elektromobil gekauft haben (denn Konsumverzicht war Sache der 68er, die neuen Grünen setzen auf Komfort bei beruhigtem

Gewissen), nutzen dieses in ähnlichem Umfang wie herkömmliche Pkw. Das sind pro Jahr 11 812 km. Da eine Tank- bzw. Batterie-„Füllung“ für ca. 150 km ausreicht, kommen somit jährlich 79 Ladevorgänge pro Elektroauto zusammen.

Natürlich sind da auch die Tankstellenunternehmen gefragt, die nötige Infrastruktur aufzubauen. Da die meisten Tankstellen nicht über riesige Parkplätze verfügen und die Fahrpause nicht zu lang werden soll, kommen nur die sogenannten

„Schnelllader“ in Betracht. „Schnell“ bedeutet eine ca. 80%ige Aufladung des Akkus in 30 Minuten. Für diesen Ladevorgang benötigt ein Schnelllader eine Leistung von 50 Kilowatt.

Wird die oben genannte Zahl als Grundlage genommen, so ergeben sich bundesweit täglich über 200 000 Ladevorgänge. Sicherlich finden davon einige in der heimischen Garage statt. Da echte Mobilität aber mehr als die Fahrt zum Supermarkt ist, werden bevorzugt auch Tankstellen angefahren

werden. Eine ähnliche Verteilung wie bei „normalen“ Tankern über den Tag vorausgesetzt, ist mit 12 000 gleichzeitigen Ladevorgängen zu rechnen – womit wir bei 600 Megawatt Leistung wären.

Wie sollen 600 MW zusätzliche Leistung bereitgestellt werden? Kernkraft und fossile Stromerzeugung scheiden selbstverständlich aus. Sonst wäre die ach so umweltfreundliche E-Mobilität ja eine reine Verlagerung der Verbrennungsleistung vom Motor in Kraftwerke, und das bei einem deutlich schlechteren Wirkungsgrad. Solar- und Windkraft sind nicht grundlastfähig, können daher nur bei strahlendem Sonnenschein bzw. kräftigem Wind ihren Teil beitragen.

Bleiben also regenerative und gleichzeitig grundlastfähige Kraftwerke übrig: Pumpspeicher-, Geothermie- und Biomassekraftwerke.

Die Sache hat allerdings zwei Haken. Zum einen können alle drei Kraftwerkstypen nur vergleichsweise geringe Leistung zur Verfügung stellen. So würden fünf bis zehn mittlere Pumpspeicherkraftwerke, 30 Biomassekraftwerke oder gar 120 Geothermie-Kraftwerke benötigt, um nur den Bedarf von 1 Mio. Elektrofahrzeugen zu decken. Der zweite Haken ist der enorme Widerstand der Bevölkerung gegen Pumpspeicher- und Biomassekraftwerke, ganz zu schweigen von dem Aufstand gegen benötigte neue Stromtrassen (irgendwie muss der Strom ja auch an die Schnelllader in den Tankstellen kommen).

Bei aller Freude über wahr gewordene Träume wird sich Mutti also auch fragen müssen: Wo nehme ich etliche neue Kraftwerke her? Hätte ich die schon vor einigen Jahren einplanen müssen? Oder wie erkläre ich jetzt, dass in Gas- und Kohlekraftwerken

erzeugter „Mobilitätsstrom“ mit miserabilem Wirkungsgrad ökologisch verträglicher ist als dezentral erzeugte Motorleistung ohne Leitungsverluste und hohe Subventionen?

Wie der österreichische Sänger Wolfgang Ambros so schön gesungen hat (einge-deutsch): „Zwickt’s mi, ich glaub ich träum, das darf nicht wahr sein, wo simmer daheim ...“

■ Volker Graul

Anzeige



POWERLOOK DRIVE GEGEN MÜDIGKEIT UND ERSCHÖPFUNG

POWERLOOK



01 BOTTLE
03 STEPS TO GO!



PRESS BUTTON



SHAKE BOTTLE



READY TO DRINK



VITAL-KICK PER KNOPFDRECK
AUS DEM FRISCHEDEPOT

- **NEUER SCHUB**
FÜR KONZENTRATION UND SEHKRAFT,
GEGEN MÜDIGKEIT UND ERSCHÖPFUNG
- **VITALGETRÄNK DER ZUKUNFT**
MIT BEERENEXTRAKTEN,
KOFFEIN UND VITAMINEN,
OHNE TAURIN UND INOSIT
- **SCHMECKT BELEBEND**
FRUCHTIG BEERIG



M INFO@POWERLOOK.DE · W WWW.POWERLOOK.COM

POWERLOOK DER K.O. SCHUTZ

Blickfänger aus eigener Werkstatt

Otto Heinz gab seiner freien Tankstelle eine künstlerische Note

Chef: Seit zwölf Jahren betreibt Otto Heinz seine außergewöhnliche Tankstelle.



OHO: Dank der Dachkonstruktion ist die OHO-Tankstelle schon von weitem zu erkennen.



Wenn Otto Heinz über seine Arbeit spricht, leuchten seine Augen. Vor mehr als 30 Jahren hat er mit der Gründung seines Karosseriebaubetriebes in der ostfriesischen Gemeinde Großheide den Grundstein für ein vielseitiges Unternehmen rund um die Fahrzeugwartung, -reparatur und -veredelung gelegt. Und noch heute füllt ihn sein Beruf mit Begeisterung und Freude aus. Und das kann man den Arbeiten ansehen, die Otto Heinz und sein mittlerweile 28 Mitarbeiter starkes Team an ihre Auftraggeber abliefern.

Dabei ist es völlig gleichgültig, ob ein Oldtimer eine Generalüberholung benötigt, ein Blechschaden unsichtbar gemacht werden soll oder Küchenfronten ein neues Outfit erhalten müssen. „Wir lackieren alles, woran Farbe haften soll“, verspricht Heinz. Aus so mancher „Rostlaube“ hat Otto Heinz schon ein glänzendes Schmuckstück

gezaubert. Zudem betreibt Heinz einen Abschlepp- und Pannendienst für Pkw, Lastwagen, Busse und Landmaschinen, kann mit seinen beiden Autokränen bis zu 60 Tonnen schwere Lasten heben, ist als mobiler Pannendienst oder bei Bergungen ostfrieslandweit unterwegs, repariert Glasschäden, setzt Aluminium- und Kunststoffkarosserien instand, stellt Kühler her und befreit Fahrbahnen und Gewässer von Ölverschmutzungen.

So vielseitig sein Beruf auch ist – besonders viel Spaß machen ihm dekorative Arbeiten. Denn dabei kann Otto Heinz sein ganzes künstlerisches Talent und sein handwerkliches Geschick unter Beweis stellen. Fahrzeuge, deren Oberfläche nach einer Schönheitskur in der Heinz'schen Werkstatt einem Überseekoffer ähneln oder die mit dreidimensional wirkender Illusionsmalerei verwandelt werden, sind Blickfänge, die im

Straßenverkehr Aufmerksamkeit erregen und zum ganzen Stolz ihrer Besitzer werden.

Freie Tankstelle wird zum Kunstwerk

Für einige seiner Kunst-Werke hat Otto Heinz vor zwölf Jahren ein eigenes Forum geschaffen: Damals kaufte er eine freie Tankstelle im ostfriesischen Ostermoordorf und renovierte sie mit Witz und viel Liebe zum Detail: Da wurden Ölfässer und Motorhauben zu Lichtobjekten, Fahrzeugfronten zu Stehtischen und eine Telefonzelle zum Vitrinenschrank, in dem Mitbringsel und Souvenirs aus Ostfriesland präsentiert werden. Hat man den großen Tankstellen-Shop mit seinem futuristisch anmutenden Zeitschriftenregal und dem auffälligen Weinschrank passiert, eröffnet sich dem Besucher ein gemütliches Café.

Jeder Einrichtungsgegenstand stammt aus der Werkstatt von Otto Heinz. Kein Wunder, dass so mancher Kunde dort seinen Tankstopp zu einer längeren Pause nutzt, um sich die außergewöhnliche „Tanke“ näher anschauen zu können. Auch die Einheimischen trinken dort gern ihren Tee aus dem Samowar oder ihre Kaffeespezialitäten, genießen dazu ein Stück Kuchen oder ein frisches Brötchen mit selbst gemachter Marmelade, lesen dabei ihre Zeitung oder plaudern mit dem Nachbarn, der gerade seine Benzinrechnung zahlt.

Verfehlen kann man die Tankstelle von Otto Heinz nicht – auch wenn sie weit draußen auf dem Land liegt: Dafür hat der Betreiber mit der selbst gefertigten unübersehbaren Dachkonstruktion gesorgt, deren strahlend blaue Beleuchtung schon von weitem zu erkennen ist.

■ Sabine Bolwin

Cafe: Jedes der kuriosen Einrichtungsgegenstände stammt aus Heinz' Werkstatt.



Anzeige



Elektrotechnik | Energiekonzepte
Industrie- und Tankanlagenbau

IHR PARTNER IM TANKSTELLENBAU

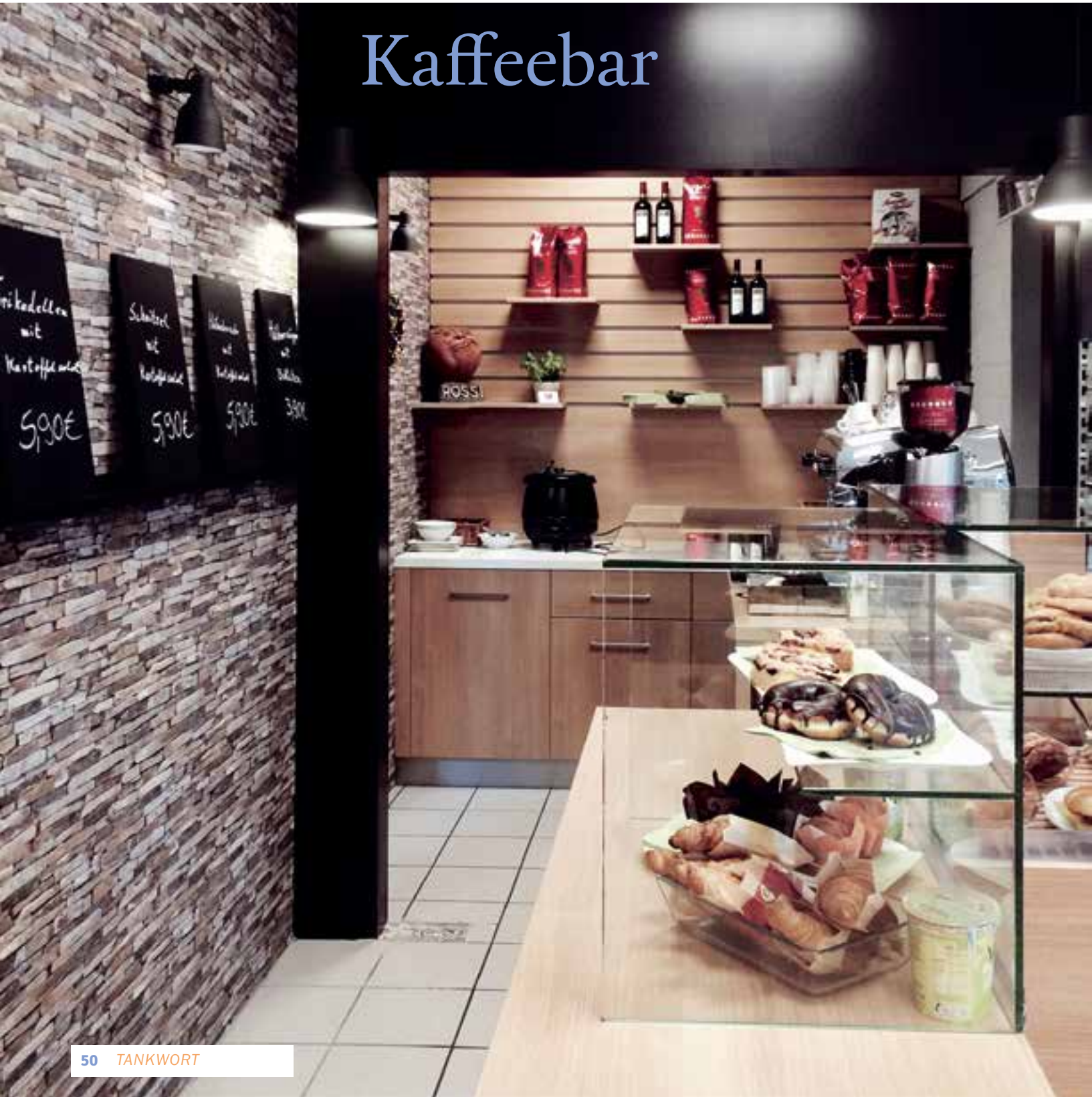


- Tankstellen und Tanklager
- Betriebstankstellen
- Gastankstellen
- Verfugen und Beschichten
- Tankautomaten, Kassen
- TÜV-Vorbereitung
- Tankrevision

- 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

EKTRA „zaubert“ zweite italienische Kaffeebar





Vorher (Bild unten):
Der alte Shop-Bereich vor dem Umbau
und der Neugestaltung.



Als ob ein komplett neuer Tankstellen-Shop entstanden wäre. Nachdem die Kölner Tankstellenkette EKTRA vor einigen Monaten an ihrer Station in Köln-Gremberghoven die erste italienische Kaffeebar eröffnete (wir berichteten), hat Geschäftsführer Mario Kürten nun das Tankstellen-Bistro der Hausstation neben dem Verwaltungsgebäude in Lind zu einer Wohlfühlloase verwandeln lassen.

Zusammen mit dem Kaffeebar-Experten Roy Kallenbach und dem italienischen Kaffeeröster mocambo aus Radevormwald, seit einigen Jahren bekannterweise auch eft-Partner, wurden Gestaltungselemente wie Marmorierungen verwendet, eine lange Theke mit Barhockern implementiert und der Siebträgermaschinenbereich optisch harmonisiert. Es wurde eine Atmosphäre geschaffen, die zum Verweilen und dementsprechend auch zum Wiederkommen animiert. „Wir wollen unseren Kunden einfach mehr bieten; weg vom schnellen Tanken hin zum One-Stop mit Mehrwert und Spaßfaktor“, so Mario Kürten. „Uns ist es wichtig, dass der Kunde gerne zu uns kommt, um unseren ganzen Service zu nutzen. Sie spüren, dass sie hier etwas anderes vorfinden, sie fühlen sich wohl und kommen wieder. Das zeigt auch das positive Feedback, das wir von vielen unserer Kunden jetzt bekommen.“

■ eft / BS

Anzeige



bft-Tankstelle Clemens Tenhagen, Sonsbeck



Volles Licht bei halben Kosten

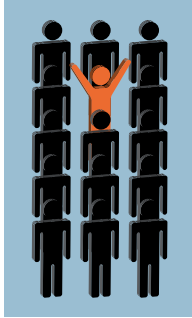
LED – das Licht der Zukunft für Ihre Tankstellenwerbung.

Lichtwerbung, Werbemasten, Beschilderung, Displays,
Pylone, Transparente ...

www.neon-reinhardt.de



FIRMENGRUPPE  HERMANN BRÜCK
Düsseldorf . Essen . Münster



bft - akademie

Seminare - Training - Coaching für den Tankstellenmittelstand

bft-Akademie – Seminare und Workshops im Herbst

Bringen Sie sich und Ihr Team regelmäßig auf den neuesten Wissensstand durch die aktuellen Seminarangebote der bft-Akademie. Nach einem gelungenen Start stehen ab Februar für das Jahr 2015 folgende Seminare zur Auswahl:

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

Akademieleiter Dirk Schneemann

Telefon: 0176 84277633
dirk.schneemann@bft-akademie.de

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

■ eft / Bli

| Seminar/Workshop | Zielgruppe | Orte |
|--|---|---|
| Abscheidertechnik | Stationsleiter, Pächter, Führungskräfte | Recklinghausen, Kassel |
| Wäsche aktiv verkaufen | Alle Mitarbeiter/Innen | Hamburg, Berlin, Burghaslach, Meerane, Günzburg |
| Arbeitsrecht in der Tankstellenpraxis | Stationsleiter, Pächter, Führungskräfte | Berlin, Burghaslach, Stuttgart, Recklinghausen, Kassel, Hanau |
| Augen auf beim Alkoholverkauf | Alle Mitarbeiter/Innen | Günzburg, München |
| Basisseminar: Wie geht Tankstelle | Alle Mitarbeiter/Innen | Burghaslach, Hannover, Meerane, Kassel, Berlin, Stuttgart, Osnabrück, München, Nürnberg |
| Einmaleins der Führung an der Tankstelle | Stationsleiter, Pächter | Korbach, Bebra |
| Energieeffiziente Tankstelle | Stationsleiter, Pächter, Führungskräfte | Osnabrück |
| Erfolgreiche Mitarbeiterführung | Stationsleiter, Pächter, Führungskräfte | Recklinghausen |
| Hygiene & Gesundheit | Alle Mitarbeiter/Innen | Recklinghausen, Osnabrück, Hamburg, München, Burghaslach |
| Persönlichkeit & Kommunikation | Stationsleiter, Pächter, Führungskräfte | Meerane |
| Professionell Verkaufen | Alle Mitarbeiter/Innen | Meerane |
| Reklamation im Waschgeschäft | Alle Mitarbeiter/Innen | München, Hannover, Hanau, Stuttgart |
| Tatort Tankstelle | Alle Mitarbeiter/Innen | Hamburg, Bonn, München, Hanau, Berlin |
| Verkaufen mit System | Alle Mitarbeiter/Innen | Hanau, Hamburg, Burghaslach, Recklinghausen |
| Warenwirtschaft & Kalkulation | Stationsleiter, Pächter, Führungskräfte | Hanau, Stuttgart, Hamburg |
| Wasserrecht & Explosionsschutz | Stationsleiter, Pächter, Führungskräfte | Bonn, München, Berlin |
| Zeitmanagement & Organisation | Stationsleiter, Pächter, Führungskräfte | Berlin, München, Osnabrück, Hannover, Nürnberg |

Die genauen Termine, Hinweise zu den Referenten und ausführliche Seminarbeschreibungen gibt es auch unter www.bft-akademie.de



Ihre Mitarbeiterin ist schwanger – Wie sind die richtigen Abläufe?

Genauso braucht es eine Liegemöglichkeit, um Pausen und Unterbrechungen bei Bedarf so wahrzunehmen.

Arbeitsverbot an Tankstellen

An Tankstellen kommt trotz Installation von Gasrückführung, Gaspendelungen und auch von Klima- und Lüftungsanlage im Shop ein Beschäftigungsverbot in Betracht. Die Behörden begründen das Arbeitsverbot mit der Benzolexposition im Tankstellenshop. In einem Merkblatt der Gewerbeaufsicht Baden-Württemberg heißt es wie folgt:

„Ein solcher Stoff ist beispielsweise das in Ottokraftstoffen enthaltene Benzol. Benzol ist ein überall in der Umwelt vorhandener Stoff. Bei der Beschäftigung einer Schwangeren wird dann unterstellt, dass sie diesem Stoff ausgesetzt ist, wenn die Belastung der Schwangeren durch diesen Stoff über die Belastung der Allgemeinbevölkerung hinausgeht. Der Arbeitgeber hat nachzuweisen, dass der in der Außenumgebung gemessene Benzolwert (ubiquitärer Wert) auch am Arbeitsplatz der werdenden Mutter nicht überschritten wird. Die schwangere Arbeitnehmerin darf im Kassen- oder Verkaufsraum sowie im sonstigen Tankstellenbereich erst beschäftigt werden, wenn dies durch Messungen nachgewiesen wird.“

Das bedeutet, dass vor der Weiterbeschäftigung der Schwangeren an der Tankstelle erst einmal ein entsprechendes Gutachten erstellt werden muss. Das Arbeitsverbot tritt sofort in Kraft, es sei denn, es steht ein anderer Arbeitsplatz als derjenige im Shop zur Verfügung.

Geeignete Gutachter kann die Behörde benennen. Ob und mit welchem Ergebnis ein solches Gutachten erstellt wird, muss im Einzelfall entschieden werden. Eine kürzlich gestellte Anfrage aus Rheinland-Pfalz kam zu dem Ergebnis, dass man schon aus Kostengründen ein solches Gutachten nicht in Auftrag geben wolle. Damit blieb es beim Beschäftigungsverbot.

Meldung bei der Krankenkasse

Nach §11 Mutterschutzgesetz ist der schwangere Arbeitnehmerin im Falle eines Beschäftigungsverbotes vom Arbeitgeber mindestens

der Durchschnittsverdienst der letzten dreizehn Wochen oder der letzten drei Monate vor Beginn des Monats, in dem die Schwangerschaft eingetreten ist, weiter zu gewähren.

Im Falle eines Beschäftigungsverbotes hat der Arbeitgeber diese Last aber dann nicht alleine zu tragen. Mit den Umlageverfahren U1 und U2 zur Entgeltfortzahlung wird innerhalb der gesetzlichen Krankenversicherung dafür gesorgt, dass die finanziellen Belastungen eines Betriebes durch Krankheit oder durch Mutterschaftszeiten abgedeckt werden. Es handelt sich um eine Pflichtversicherung für Arbeitgeber. Die Arbeitgeber zahlen monatlich einen Fixbetrag an die Krankenkasse. Diese springt ein, wenn der Arbeitgeber Entgeltfortzahlung leisten muss.

Beim Beschäftigungsverbot gilt das sogenannte U2-Verfahren:

Folgende Mutterschaftsaufwendungen werden der Arbeitgeberin in voller Höhe erstattet:

- Zuschuss zum Mutterschaftsgeld
- Bei Beschäftigungsverboten gezahltes Arbeitsentgelt

Außerdem werden die bei Beschäftigungsverboten anfallenden Arbeitgeberanteile an den Sozialversicherungsbeiträgen pauschal mit 20 Prozent des Bruttoarbeitsentgelts abgegolten. Zu beachten ist: Einmalig gezahltes Arbeitsentgelt bleibt auch hier bei der Erstattung unberücksichtigt. Wird bei Beschäftigungsverboten nur teilweise mit der Arbeit ausgesetzt, ist nur der Teil der Aufwendungen erstattungsfähig, der als Entgeltfortzahlung erbracht wird.

Nach der Geburt gilt ein weiteres Beschäftigungsverbot von acht bzw. zwölf Wochen (Mehrlingsgeburten). Inwieweit danach Elternzeit oder ähnliche Angebote wahrgenommen werden, kann an anderer Stelle erörtert werden.

■ bft / Stephan Zieger, Rechtsanwalt

Stellen Sie sich vor, Ihre Mitarbeiterin steht am Montagmorgen in Ihrem Büro und verkündet freudestrahlend, dass sie schwanger ist. Sie kennen sich schon lange und freuen sich mit. Zugleich erklärt ihre Mitarbeiterin, dass es ihr nichts ausmache, noch eine ganze Weile im Shop zu arbeiten.

Information der zuständigen Behörden

Für Sie stellt sich die Situation dann allerdings etwas komplizierter dar. Der erste Schritt ist die Information der zuständigen Behörde. Diese Verpflichtung ergibt sich aus §5 Absatz 1 Satz 2 des Mutterschutzgesetzes. Der Arbeitgeber hat die Aufsichtsbehörde unverzüglich von der Mitteilung der werdenden Mutter zu benachrichtigen. Aufsichtsbehörde ist je nach Bundesland das Landratsamt bzw. das Gewerbeaufsichtsamt.

Achtung: Der Arbeitgeber darf die Mitteilung der werdenden Mutter Dritten nicht unbefugt bekannt geben!

Einrichtung des Arbeitsplatzes

§2 des Mutterschutzgesetzes bestimmt, dass derjenige, der eine werdende oder stillende Mutter beschäftigt, bei der Einrichtung und der Unterhaltung des Arbeitsplatzes einschließlich der Maschinen, Werkzeuge und Geräte und bei der Regelung der Beschäftigung die erforderlichen Vorkehrungen und Maßnahmen zum Schutze von Leben und Gesundheit der werdenden oder stillenden Mutter zu treffen hat.

Das umfasst zum Beispiel Möglichkeiten wie bei Beschäftigungen im Stehen oder Gehen, eine Sitzgelegenheit kurzfristig aufsuchen zu können, um sich dort auszuweichen. Bei Alleinarbeit ist Vorsorge zu treffen, dass gegebenenfalls eine Ersatzkraft zur Verfügung steht, damit die werdende Mutter umgehend abgelöst werden kann.

Ab sofort:
Die aktuellen eft-Aktionen



bft-Öle im 12er-Pack lieferbar

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

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

*zuzüglich Verpackung und Versand



Rasanter Ölswagen im neuen Design

Starten Sie jetzt an Ihrer Station mit dem neu designten Ölswagen 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 Ölflaschen. In der Standardausführung ist der Ölswagen in den Farben silber/orange lieferbar. Die Farbfolie sowie die Scannerschiene kann der jeweiligen Firmenfarbe angepasst werden.

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



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

Zu bestellen unter:
Telefon: 0228 910 29 0
info@eft-service.de

Doppelmodul-Funktionsleuchte für den Deckeneinbau



Mit der neuen Doppelmodul-Funktionsleuchte liefert HELLA die ideale Beleuchtungslösung speziell für die Anforderungen von Tankstellen. Die Einbauleuchte verfügt über zwei LED-Module mit jeweils 14 LEDs. Neben den effizienten LEDs zeichnet sich die Doppelmodul-Funktionsleuchte durch eine sehr widerstandsfähige Elektronik aus.

Ihre LED-Systemleistung von 50 Watt und einem effektiven Lichtstrom 5000 Lumen macht sie im Gegensatz zu konventioneller Beleuchtung (250 Watt) sowohl ökonomisch als auch ökologisch attraktiv. Verschiedene Optiken sind die Basis für eine homogene

Lichtverteilung und ermöglichen problemlose Anpassungen bei veränderten Anforderungen. Die Leuchte wird in einem Gehäuse aus verzinktem Stahl in die Decke einmontiert.

Preis: 299,- EUR zzgl. MwSt. und Verpackung und Versand

Anzeige

WEAT

Der Spezialist im Tankstellengeschäft

Partner für Einzeltankstellen,

Mittelstand und Konzerne

www.weat.de • Tel.: (02 11) 90 57 - 485

Wir sind die Spezialisten für den bargeldlosen Zahlungsverkehr an Tankstellen

... und mehr: Preismelder (MTS) - Nassdatenverarbeitung - Preissteuerung - Wettbewerbsdaten ...





Möchten Sie Termine im TANKSTOP kostenfrei veröffentlichen? Dann senden Sie 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.

- **21. – 24.01.2015**
AutoZum Salzburg 2015
Internationale Fachmesse für Auto-
werkstatt- und Tankstellenausstattung,
Kfz-Ersatzteile und -zubehör, chemische
Erzeugnisse und Umwelttechnik
Messezentrum Salzburg
Am Messezentrum 6
A-5021 Salzburg
www.autozum.at
- **01. – 04.02.2015**
ISM – Internationale Süßwarenmesse
Köln Messe
50679 Köln
- **07. – 08.03.2015**
Hausmesse Bartels-Langness
Handelsgesellschaft mbH & Co.KG
Holstenhallen Neumünster
24537 Neumünster
- **08.03.2015**
Hausmesse Frisch und Nah
Handelshaus Rau GmbH & Co. KG
Stadthalle Pfarrkirchen
84347 Pfarrkirchen
- **14. – 15.03.2015**
Hausmesse LHG Lebensmittelhandels-
gesellschaft mbH & Co.KG
Mehrzweckhalle
97230 Estenfeld
- **14. – 15.03.2015**
Hausmesse Utz GmbH & Co.KG
Mehrzweckhalle
88437 Maselheim
- **24. – 27.03.2015**
Anuga Food Tec
Köln Messe
50679 Köln
- **06. – 07.05.2015**
TANKSTELLE & MITTELSTAND ´15
17ter Branchentreff und Leitmesse des
Tankstellen-Mittelstands
Messe & CongressCentrum Halle Münsterland
Albersloher Weg 32
48155 Münster

WASCHEN & PFLEGEN

Otto Christ AG – Fit for Carwash

Im Workshop wird Waschverantwortlichen und dem Personal gezeigt, welche Erfolgspotentiale in der Fahrzeugwäsche gegeben sind. Durch praktische Übungen wird aufgezeigt, wie diese Potentiale für den Betreiber nutzbar werden und der Ertrag in der Fahrzeugwäsche gesteigert werden kann. Die Otto Christ AG bietet nicht nur die besten Waschanlagen sondern auch das Wissen, diese erfolgreicher zu betreiben.

Zielgruppen des Workshops: Waschverantwortliche Mitarbeiter der Firmen, Tankstellenbetreiber, Kassenpersonal

Dauer: 08.30 Uhr bis 15.30 Uhr

Teilnahmegebühr: 50,- EUR (Kaffeepausen mit Verpflegung am Vor- und Nachmittag, Mittagstisch sowie Softgetränke)

Maximale Teilnehmerzahl: 20

Termine:

21.01.2015 und 21.09.2015

Otto Christ AG in Benningen,
Workshop-Leiter: Stefan Schwarzer

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.

Seminare erstes Halbjahr 2015:

- Abscheidertechnik: Seminarorte Recklinghausen, Kassel
- Aktiv hochwertige Wäschen verkaufen: Seminarorte Hamburg, Berlin, Burghaslach, Meerane, Günzburg
- Arbeitsrecht in der Tankstellenpraxis: Seminarorte Berlin, Burghaslach, Stuttgart, Recklinghausen, Kassel, Hanau
- Augen auf beim Alkoholverkauf: Seminarorte Günzburg, München
- Basisseminar: Wie geht Tankstelle: Seminarorte Burghaslach, Hannover, Meerane, Kassel, Berlin, Stuttgart, Osnabrück, München, Nürnberg
- Einmaleins der Führung an der Tankstelle: Seminarorte Korbach, Bebra
- Energieeffiziente Tankstelle: Seminarort Osnabrück
- Erfolgreiche Mitarbeiterführung: Seminarort Recklinghausen
- Hygiene & Gesundheit: Seminarorte Recklinghausen, Osnabrück, Hamburg, München, Burghaslach
- Persönlichkeit & Kommunikation: Seminarort Meerane
- Professionell Verkaufen: Seminarort Meerane
- Reklamation im Waschgeschäft: Seminarorte München, Hannover, Hanau, Stuttgart
- Tatort Tankstelle: Seminarorte Hamburg, Bonn, München, Hanau, Berlin
- Verkaufen mit System: Seminarorte Hanau, Hamburg, Burghaslach, Recklinghausen
- Warenwirtschaft & Kalkulation: Seminarorte Hanau, Stuttgart, Hamburg
- Wasserrecht & Explosionsschutz: Seminarorte Bonn, München, Berlin
- Zeitmanagement & Organisation: Seminarorte Berlin, München, Osnabrück, Hannover, Nürnberg

Alle Termine und weiterführende Informationen siehe 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.

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

Seminarangebot für UnternehmerInnen

- 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 MitarbeiterInnen

- 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.

- 10.03.2015 - 12.03.2015
Grundlagen der Betriebswirtschaft für Praktiker (SB415-0053)
- 13.04.2015 - 14.04.2015
Jahresabschlussanalyse (SB415-0038)
- 21.04.2015 - 22.04.2015
Praxisorientiertes Projektmanagement (SB415-0057)
- 11.05.2015 - 12.05.2015
Inventurdifferenzen vermeiden (SB415-0051)
- 11.05.2015 - 12.05.2015
Krisenkommunikation lernen (SB415-0080)
- 07.09.2015 - 25.11.2015
Start: Zertifizierter Lagerleiter ADV (SB415-0106)
- 14.09.2015 - 15.09.2015
Jahresabschlussanalyse (SB415-0045)

Weitere Themen und Seminare unter www.verbundgruppenakademie.de
Rückfragen an: simon.birbacher@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 der Viskositätsangaben, Fragen + Antworten im Verkaufsgespräch, Verkaufsargumente

Mehr Informationen unter oliver.hinze@exxonmobil.com

Kreuzworträtsel

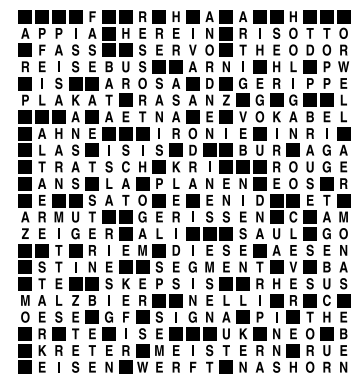
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------|-----------------------|-------------------------|----------------------|--------------------------------|-------------------------|---------------------|--------------|--------------------------------|----------------------------|--------------------------------|-----------------------------|-------------------------|------------------------|------------------------|--------------------------|------------------------|--------------------------------|---------------|---------------------------|
| Mineralfett für Salben | Volksstamm im Iran | Fahndung, Aufspüren | dt. Komponist † 1983 | Windschattenseiten | Kinderspielmaterial | | | altgriechischer Schriftsteller | | musikalisches Bühnenstück | ehem. deutsche Silbermünze | Männernamen | | Vorname Chopins | Sani-täter (Kw.) | med.: Knochenabnutzung | | Insektenbisse | linksrhein. Mittelgebirge |
| | | | | | | | | großer Hühnervogel | | | | | | Hasenlager | | | | | |
| eingestehen | | 9 | | | | | | Stockwerk | | | | | | tropisches Nagetier | | | | | |
| Zimmerwinkel | | | | | Radrennen | | | | | dicker imprägnierter Wollstoff | | | | | | Teil des Atlasgebirges | | | |
| Morast | | | ein Tanz (engl.) | | | | | Fischfanggerät | Buch der Bibel | | | | 2 | | | | eine Dachform | | |
| | | | | ein Binde-wort | in Gefühls-wallung | Eckzahn des Keilers | | | | | | kleinlicher Mensch | | altes dt. Kartenspiel | Verheimlichtes | | | 7 | |
| Krimineller | Name der Europarakete | Buschwindröschen | | | | Blatt-rippe | | 10 | | großer Ge-stein-sbrocken | unausgebaute Straße | | | | | | Buch der Bibel | | Geheimgericht |
| | | | | | | | | | kleine Schmutz-stelle | | | | | ein Tier-kreis-zeichen | | | | Gift-pflanze | |
| musikalischer Halbton | | englisch: Schnee | | Einzug der Stier-kämpfer | | | Leid | | | | | | 4 | Fließ-behinderung | | | griechische Unheils-göttin | | |
| | | | Fahr-rad-antrieb | | | | | | | englisch: nach | Stern-forscher | | | | | | | | |
| | | | | | | | | 11 | Radio-zubehör | Gummi-har-zart, Arznei | | | | | | | Vorname Zolas † 1902 | | |
| Stützverband | | | fest ge-spannt | | | | | | | | Ruinen-stadt am Helles-pont | Warthe-Zufluss | | | | | musli-mischer Name für ‚Jesus‘ | | Dring-lich-keits-vermerk |
| | | | | englische Links-liberale | veraltet: Gefolgs-leute | rein, nach Abzug | | | | | | | 8 | ohne Hör-ver-mögen | | | Teil des Wortes | | |
| englisch: neu | Garten-pflanze | Frage nach dem Werkzeug | | | | | | | Gen-informa-tionen | | | | | | | | heilige Schale d. Artus-sage | | Renn-schlitten |
| Ausdruck d. Erleichterung | | | | die Gesund-heit fördernd | | englisch: Irrtum | | | | | | | | | | | Weg-ab-zwei-gung | | |
| oberer Teil des Hemdes | | persönliches Fürwort | | | | | | | aus tiefem Herzen | Wild-tier-fänger | | | | | | | | Dorf | |
| | | | | | | | | | Schiff der Kolum-busflotte | | | Barm-herzig-keit Gottes | | Erd-zeit-alter | franz. Welt-geist-licher | | | | Kladden |
| Ort in der Eifel | | kochen | | | | | | | | altisländ. Gott, Bogen-schütze | Langmut | | | | | | franz. Film-panto-mime † | kreis-förmig | |
| | 5 | | | Stadt in Texas dt. Physi-ker † | alte chines. Dynastie | feiner Unter-schied | | | | | | | | | spani-scher Artikel | scheues Waldtier | italie-nisch: drei | | |
| Staat in Hinter-indien | | | | | | unver-letzt | | | | | Initialen der Hepburn | | Über-eynung gegen Geld | | | | | | |
| antike griech. Land-schaft | | 6 | | | | | Garten-blume | | | | | | | | | | Spreng-stoff (Abk.) | | |
| Gemein-schaft | | | | | | | | | Strom durch Köln | | | | | | | | offene Land-schaft | | |

Lösungswort:

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

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 09.01.2015.

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

Unser aktueller Gewinn:
Ein „Schälchen Heeßen“ für zu Hause
– Kaffeevollautomat von DeLonghi

Eine schöne Tasse Kaffee ist schon ´was Besonderes. Frisch gemahlene Bohnen, heiß aufgebrüht, goldbraun und duftend in der Tasse. Köstlich. Der DeLonghi Kaffeevollautomat ECAM 22.110.B mit Milchaufschäumdüse für cremigen Milchschaum lässt keine Wünsche offen. Er ist einfach in der Bedienung, leicht sauber zu halten und stromsparend durch automatisches Abschalten. Dazu gibt es aus dem Onlineshop der Einkaufsgesellschaft Freier Tankstellen ein Kilo röstfrische Kaffeebohnen von der Privatrösterei Drago Moccambo der Sorte Arabica Robusta. Lassen Sie es sich schmecken.

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.

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

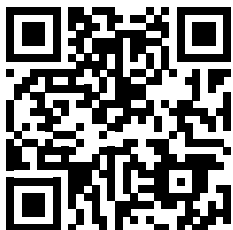


Neuer Ölwagen im modernen Design

- » Platz für 75 Öldosen
- » Für Innen und Außen
- » 16 verschiedene Öle

NEU:

Öle jetzt im 12-Liter-Gebinde
Ölswagen im Firmendesign lieferbar



12 x
1 Liter