

TANK STOP

Das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 06 | 2015

BRANCHENCHECK DAS INTERVIEW



Titelthema

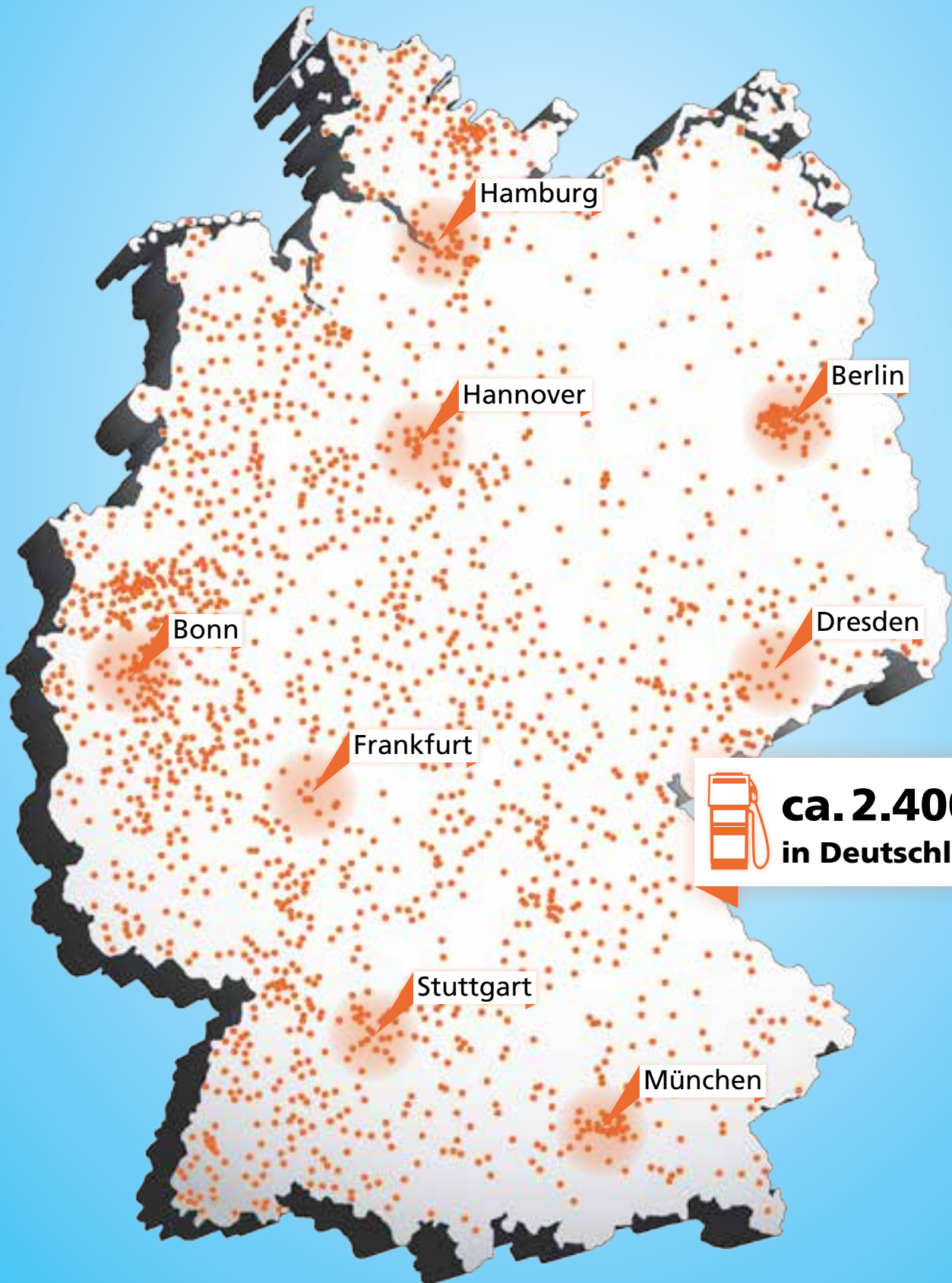
Branchencheck –
3 Fragen, 3 Antworten

Industriepartner

Steuertipps für
Ihre Tankstelle

Inside

Werbung für
Ihre Tankstelle



ca. 2.400 x
in Deutschland



EDITORIAL

Drei Jahre TANKSTOP

Feste soll man feiern, wie sie fallen. Also hoch die Tassen: Weihnachten, den Jahreswechsel, das neue Geschäftsjahr und – drei mehr als erfolgreiche Jahre TANKSTOP. Das heißt 18 Ausgaben Information von und für den Tankstellen-Mittelstand, für Sie liebe Leserin, lieber Leser.

Von der bescheidenen ersten Auflage der Ausgabe 1 mit 3.800 Exemplaren wuchs die Nachfrage unter unseren Lesern, seitens der Industrie und der Tankstellenbetreiber stetig, sodass wir für das neue Jahr mit Stolz eine Steigerung auf 6.000 Exemplare vermelden können.

An dieser Stelle gebührt Ihnen allen, die Sie regelmäßig einen Blick in den TANKSTOP werfen, Ihre Anzeigen im Magazin schalten oder Ihre Beilage platzieren, ein dickes Dankeschön.

Nach guter alter Sitte möchten wir an dieser Stelle auch allen Geschäftsfreunden und -partnern der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen Dank sagen. Gemeinsam mit dem gesamten eft-Team blicken wir auf ein erfolgreiches Jahr 2015 zurück. Der Highlight war sicher die 17. Ausgabe der Branchermesse TANKSTELLE & MITTELSTAND im Mai des Jahres in Münster. Wieder konnten wir „ausgebucht bis auf den letzten Meter“ vermelden.

Gut eingeschlagen bei Ihnen ist auch die neu gestaltete Homepage der eft (www.eft-service.de) mit dem vielfach erweiterten Angebot. Besonders vergrößert wurde die Sortimentsvielfalt im Onlineshop, neu seit 2015 ist auch das e-Learning-Angebot der eft. Einen großen Nutzwert bietet Tankstellenbetreibern und Pächtern die erweiterte Darstellung aller eft-Partner und Empfehlungslieferanten. Auch online verzeichnen wir stetig steigende Klickraten. Ihre Klicks sind uns Beleg dafür, dass unser Angebot für Sie einen hohen Nutzwert hat.

Auch hierfür vielen Dank für Ihr Vertrauen.

Wir wünschen Ihnen ein erfolgreiches 2016 und für diese Ausgabe des TANKSTOP wieder viel Freude beim Lesen und Blättern.

Herzlichst

Bernd Scheiperpeter Frank Feldmann



Seite 6 – 11 | Branchencheck 2015 –
3 Fragen, 3 Antworten



Seite 14 – 15 | Powerlook – Der K.O.-Schutz im Ring mit Deutschlands
größtem Boxtalent Vincent Feigenbutz



Seite 22 – 23 | Der Pausensnack an der Tankstelle



Seite 26 – 27 | „Die Freien brauchen sich vor keiner A-Gesellschaft
zu verstecken“

Impressum

Jahrgang 3

Herausgeber und Verlag
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/leistungen/
tankstop-das-magazin

Chefredaktion
Bernd Scheiperpeter

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

Redaktion
Birgit Limbach (Bli)
Julia Pater (JP)

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

Anzeigenpreisliste
Preisliste IV / 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



Seite 18 | E-Zigarette: Neuheit mit viel Potenzial



Seite 48 - 51 | Vom Zweiradhandel zum Großunternehmen – Kuttenkeuler läuft wie geschmiert

Auflage

Druckauflage 5 500 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.

Themenübersicht

TITELTHEMA

- » Branchencheck 2015 – 3 Fragen, 3 Antworten 6

INDUSTRIEPARTNER

- » Steuertipps für Ihre Tankstelle 12
- Marktneuheit BLASTER – Hydrophobes Premium-Shampoo 20
- "eft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station" 32

SHOPNEWS

- Powerlook – Der K.O.-Schutz im Ring 14
- Handelsgold Sweets – Aromen-Vielfalt perfekt in Szene gesetzt 16
- E-Zigarette: Neuheit mit viel Potenzial 18
- Der Pausensnack an der Tankstelle 22

INSIDE

- » Zapfpistolenwerbung – ideale Werbepattform für Ihre Station 24
- Ton ab, Kamera läuft ... 44

TANKWORT

- Harald Wilhelm über seine Arbeit beim Tankstellen-Mittelstand 26
- Bodenreinigung im Tankstellen-Shop 28
- Roundtable zieht Kreise 36
- Fahrzeugwäsche im Winter 40
- Weniger Stromkosten und mehr Kunden dank BHKW 42
- Teilnehmen lohnt sich – Strahlender Gewinner des eft-Preisrätsels 46

LEADERBOARD

- Die eft-Empfehlungslieferanten auf einen Blick 30

REGULARIEN

- Ihre Meinung zählt / Leserbrief 37
- Kleinanzeige: Zu verkaufen 52
- bft-akademie 53

PORTRAIT

- Vom Zweiradhandel zum Großunternehmen 48

IHR GUTES RECHT

- Schnee und Eis in Herbst und Winter 54

AKTIONEN

- bft-Öle im 12er-Pack lieferbar 56
- Jetzt wird's mollig warm an der Station 56
- Jetzt geht Ihnen ein Licht auf 57
- Plakatserie 2016 für Ihre Station 57

JETZT NEU IM SHOP

- Die neuen Artikel im Online-Shop 58

TERMINE

- Termine – Schulungen – Weiterbildungen 60

KURZ VOR SCHLUSS

- Kreuzworträtsel 62

Bildnachweis:

Editorial, Seite 12, 26, 38, 48: Birgit Limbach
Seite 28-29: Bernd Fiehöfer
Seite 54: ©photocrew – Fotolia.com;
Seite 60: Thorsten Frisch – shutterstock.com

Branchencheck 2015

3 Fragen, 3 Antworten

Drei Jahre TANKSTOP, drei Jahre Branchencheck, drei Fragen, drei Antworten. Wie es sich für eine gute journalistische Tradition gehört, haben wir wie schon in den Vorjahren auch für die letzte Ausgabe des Jahres 2015 wieder wichtige Branchenvertreter um ihre Meinung, ihre Erfahrungen im Jahr und ihren Ausblick für das Geschäftsjahr 2016 gebeten. Angeklopft hat der TANKSTOP quer durch die Branchen. Lesen Sie hier, wie die Fachleute das abgelaufene Jahr bewerten und welche Vorhaben 2016 anstehen.



BRANCHENCHECK
DAS INTERVIEW

1 Rückblick: Kurz vor Jahresfrist gefragt, wie beschreiben Sie das zurückliegende Geschäftsjahr 2015 für Ihr Unternehmen in Bezug auf den Tankstellen-Mittelstand?

2 Was war für Sie, für Ihr Unternehmen, in 2015 das besondere Highlight? Gab es bedeutende Geschäftsabschlüsse, herausragende Innovationen o.ä.?

3 Ausblick: Was erwarten oder planen Sie für 2016? Neue Produkte oder Dienstleistungen für den Tankstellen-Mittelstand? Bitte beschreiben Sie kurz Ihr wichtigstes Vorhaben.



Sven Wucherpfennig

Geschäftsführender Gesellschafter Alvern Media

1 Alvern Media ist Spezialist für Tankstellenwerbung und unterstützt Tankstellenbetreiber darin, ihren Touchpoint attraktiv zu gestalten. In diesem Jahr haben wir unseren langjährigen Partner eft / bft erstmals bei der Auszeichnung zur „Tankstelle des Jahres“ unterstützt. Die Trophäe „goldene Zapfpistole“ wurde von Alvern Media produziert und soll gleichermaßen Ansporn und Symbol für mehr Engagement im Tankstellenmittelstand sein. Die Preisträger haben mit vielen Facetten gezeigt, wie moderne Dienstleistungen im Tankstellen-Segment aussehen müssen. Dazu zählt vor allem auch die ansprechende Präsentation von Marken in Form von Werbung oder Promotions.

2 Alvern hat in diesem Jahr wieder einzigartige Aktionen und Kampagnen an Tankstellen realisieren können, die Tankstellenbesucher sowohl lokal als auch national begeistert haben. So hat beispielsweise der Kaugummihersteller Wrigleys erfolgreich an rund 700 Tankstellen im gesamten Bundesgebiet mit den Shop-Produkten „Airways“ und „Extra“ auf Zapfpistolen geworben und damit insbesondere Autofahrer auf sich aufmerksam gemacht. Rund ein Viertel der Tankstellen waren dabei eft / bft-Partner. Zusatznutzen für Tankkunden schafften auch außergewöhnliche Samplings eines internationalen Kosmetikkonzerns. Und nicht zuletzt lockten deutschlandweit die weithin sichtbaren Inflatables des Minion-Blockbusters zahlreiche Filmfans in die Kinos und machten mit einer Gewinnspielaktion in diesem Sommer Tankstellen erneut zu einem attraktiven Touchpoint für die Werbungtreibenden. Die Beispiele zeigen, unsere Arbeit zielt nicht nur auf eine enge Zusammenarbeit mit den Tankstellenbetreibern ab, wir sind auch das entscheidende Bindeglied zur werbenden Industrie, die immer wieder neue und kreative Werbemöglichkeiten an der Tankstelle umsetzen will, um kaufkräftige Zielgruppen anzusprechen.

3 Neben der Einführung einer neuen, patent-geschützten Werbefläche für LPG-Zapfsäulen, wollen wir vor allem unser Tankstellen-Netz kontinuierlich ausbauen und damit weitere Kooperationspartner für unsere Werbeträger DoorMedia™, also Werbung auf Türen und FillBoards™, Werbung auf Zapfpistolen, gewinnen. Eine flächendeckende Präsenz in Deutschland, insbesondere in ländlichen Gebieten, ist für viele werbende Unternehmen von Bedeutung, die beispielsweise auf Reichweite setzen. Außerdem möchten wir die Präsenz von RoofMedia™, Inflatables auf Tankstellendächern, erhöhen und dafür ebenfalls neue Tankstellen-Partner gewinnen.



Ozcan Gümüş

Leiter Vertrieb Industrie und OEM HELLA Industries

1 Der Tankstellen-Mittelstand ist und bleibt ein wichtiger Bereich für unser Geschäftsfeld. Wir sind besonders im Bereich der Außenbeleuchtung sehr stark, realisieren aber vermehrt auch professionelle LED-Lichtlösungen für den Shop-Bereich.

2 2015 war wieder ein erfolgreiches Jahr für uns mit vielen guten Kontakten und neuen Aufträgen. Die Ausweitung unseres Produktportfolios im Bereich LED-Tankstellenbeleuchtung hat dazu beigetragen.

3 Neben den bestehenden Produktinnovationen und weitere innovative und intelligente Produkte werden wir auf der internationalen Leitmesse für professionelle Beleuchtung, der Light & Building in Frankfurt 2016, vorstellen.

weiter auf Seite 8



1 Rückblick: Kurz vor Jahresfrist gefragt, wie beschreiben Sie das zurückliegende Geschäftsjahr 2015 für Ihr Unternehmen in Bezug auf den Tankstellen-Mittelstand?

2 Was war für Sie, für Ihr Unternehmen, in 2015 das besondere Highlight? Gab es bedeutende Geschäftsabschlüsse, herausragende Innovationen o.ä.?

Stefan Lorösch

Nat. Key Account Director Villiger Söhne GmbH

1 Der Absatzkanal Tankstelle ist für uns ein wichtiger Absatzkanal, der ein wichtiger Bestandteil unserer Wachstumsgeschichte in Deutschland ist. Wir können mit Stolz sagen, dass wir (lt. Nielsen) deutlich zweistellig in den Bereichen traditionelle Cigarillos und Eco-Cigarillos Absätze gewinnen. Wir möchten uns in diesem Zusammenhang besonders bei dem Tankstellen-Mittelstand bedanken, der das Haus Villiger Offenheit entgegenbringt und uns hervorragend unterstützt.

2 Die Top Innovation aus unserem Haus war mit Sicherheit die Einführung der Villiger Mini Green mit Caipirinhia-Geschmack als weitere Ergänzung der Villiger Mini Produktfamilie. Aus dem Stand hat es das Produkt unter die Top 40 der klassischen Cigarillos geschafft. Speziell und ausschließlich für den Absatzkanal Tankstelle haben wir ein individuelles und flexibel einsetzbares Dauerwerbetool entwickelt, das durch magnetische Würfel an jede Platzgegebenheit anzupassen ist. Hier versuchen wir mit den Kunden aus dem Tankstellen-Mittelstand nach individuellen Möglichkeiten Umsetzungen abzusprechen und neue Impulse auf der Theke zu schaffen. Schon mehr als 2000 Kunden aus dem Tankstellen-Mittelstand hat dieses Konzept gewonnen.

3 Das Haus Villiger mit seinem engagierten Außendienst wird sich auch 2016 besonders intensiv um den Tankstellen-Mittelstand bemühen. Unser Fokus wird besonders darauf liegen, dass die Wachstumsmarken aus unserem Haus an möglichst vielen Tankstellen für die Konsumenten erhältlich sind. Wir setzen auf Wachstumsmarken für mehr Flächenertrag am POS. Ansonsten werden wir auch weiter sinnvolle Neueinführungen im Markt lancieren.

Olaf Sprigade

Head of Field Tankstelle / Hiestand & Suhr

1 Hiestand & Suhr ist seit Jahren ein zuverlässiger Partner für die mittelständischen Tankstellenbetriebe, der mit Ideen und Innovationen Impulse setzt. Das hat sich auch wieder auf unserem gut besuchten Stand auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND gezeigt. Für die Tankstellenbetreiber war das vergangene Jahr von Herausforderungen geprägt. Entsprechend richtet sich auch unser Unternehmen aus, um sich den verändernden Marktanforderungen anzupassen und die Betreiber mit unserem Know-how noch stärker zu unterstützen.

2 Das Highlight ist unser Konzept Otis Spunkmeyer®. Dies ist eine Komplettlösung für die American Bakery: vom Produkt über die Verpackung bis hin zum Verkaufsdisplay.

3 Unsere Kunden dürfen sich wieder zur INTERNORGA auf interessante und spannende Produktpremieren freuen.

Ralf Zimmermann

Geschäftsführer Huth Elektronik Systeme GmbH

1 Das zurückliegende Jahr können wir – ebenso wie die letzten Jahre – als positiv werten. Wir konnten weitere Kunden für unsere Produkte begeistern und unsere Position im Markt weiter ausbauen. Das lässt motiviert in die Zukunft sehen.

2 Die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND im Mai war erneut ein Highlight und über das gesamte Jahr haben wir mit unseren Geschäftspartnern sehr interessante Projekte erfolgreich abwickeln können. Unser neues Kassensystem T600 traf auf großes Interesse, das Konzept erhielt durchweg Anerkennung.

3 2016 wird ganz im Zeichen der Markteinführung T600 stehen und im Kreditkartenbereich erwarten uns definitiv WEAT R7 und TA 7.1. Mitte des Jahres steht eine weitere Branchen-Messe in Stuttgart an und im Bereich der freien Tankstellen warten schon einige sehr interessante Projekte rund um die Waschstraßenanbindung auf Umsetzung.

3 Ausblick: Was erwarten oder planen Sie für 2016? Neue Produkte oder Dienstleistungen für den Tankstellen-Mittelstand? Bitte beschreiben Sie kurz Ihr wichtigstes Vorhaben.

Frank Fleck

Geschäftsführer Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG

1 Wir blicken zufrieden auf die vergangenen Monate zurück. Das resultiert vor allem daraus, dass wir unser Geschäft ausbauen konnten. Gerade für den Mittelstand ist Lekkerland ein idealer Partner, da wir nicht nur Waren liefern, sondern auch Berater, Ideengeber, Konzeptentwickler und Vor-Ort-Umsetzer sind.

Wir haben in diesem Jahr verstärkt den Fokus auf qualifizierte Beratung bei der Shop-Optimierung gelegt: Ein Expertenteam von Lekkerland analysiert den Tankstellen-Shop, vergleicht ihn mit Geschäften in ähnlichen Lagen und entwickelt konkrete Verbesserungsmöglichkeiten, beispielsweise in Bezug auf Ladendesign, Regalierung, Sortiment, Produktauswahl und -platzierung bis hin zu Promotions. Falls gewünscht, helfen wir natürlich auch bei der Umsetzung dieser Vorschläge. Die Rückmeldungen auf diese Store Checks und die daraus resultierenden Veränderungen sind sehr positiv.

2 Das Jahr hatte für uns viele Höhepunkte. Dazu zählten beispielsweise die Verlängerungen und der Ausbau zahlreicher Verträge. Zudem konnten wir mit den meisten Kunden gemeinsam die Shop-Umsätze steigern.

Zu den innovativen Höhepunkten gehörte in 2015 die Einführung unserer neuen Bistro-Lösungen: Sie ermöglichen es Shop-Betreibern, ihr Snack- und Kaffee-Angebot zu optimieren und zu erweitern und damit die wachsende Nachfrage von Unterwegs-Konsumenten zu bedienen und gleichzeitig ihren Gewinn zu steigern. Die sehr flexiblen Module funktionieren teilweise ohne Backofen: Die Backwaren werden einfach aufgetaut und können verkauft werden.

Eine weitere Neuheit ist der Handscanner, mit dem unsere Kunden ganz einfach und schnell Bestellungen über unseren Webshop Lekkerland24.de tätigen können. Dazu müssen sie nur den jeweiligen Strichcode des Produkts einscannen – schon landet es in ihrem virtuellen Warenkorb. Außerdem bietet Lekkerland24.de einige neue und weiter verbesserte Funktionalitäten.

3 Jeder Verbraucher, der einen Shop betritt, stellt eine neue Chance dar, insbesondere weil nach wie vor ein Großteil der Konsumenten nichts im Shop kauft oder nur einen relativ geringen Betrag im Shop ausgibt. Wir werden auch 2016 den Tankstellen-Mittelstand dabei unterstützen, diese Chancen optimal zu nutzen. Dafür werden wir unter anderem neue Lösungen und Konzepte anbieten, beispielsweise im Bistro-Bereich, aber auch komplette Shop-Lösungen. Lassen Sie sich überraschen!

weiter auf Seite 10





Torsten Eichinger

Geschäftsführer MCS

- 1 Wir konnten ein sehr gutes Jahr verzeichnen. Insbesondere die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND in Münster hat uns im Nachhinein zahlreiche neue Kunden beschert, die sich inzwischen für eine Belieferung durch die MCS entschieden haben.
- 2 Wir konnten gleich mehrere mittelständische MÖGs als Kunden gewinnen. Sie haben sich bewusst für eine Partnerschaft auf Augenhöhe entschieden. Zusätzlich haben wir mit der Einführung unserer CashBox den „großen Wurf“ gelandet. Sowohl unsere Kunden wie auch deren Shop-Kunden nehmen diese innovative Abverkaufshilfe sehr gut an!
- 3 Wir haben einiges in der Pipeline. Das verraten wir aber erst, wenn es soweit ist. Auch in 2016 soll es ja noch Überraschungen geben.



Frank Riedmüller

Leiter Partnervertrieb Süd MMV Leasing

- 1 Die MMV Leasing kann jetzt schon auf ein hervorragendes Tankstellen-Jahr zurückblicken. Es wurden in diesem Segment zweistellige Wachstumsraten erzielt.
- 2 Unsere erstmalige Teilnahme als aktiver Aussteller auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND im Mai dieses Jahres.
- 3 Unser Haus wird für 2016 nochmals eine branchenbezogene Sonderkonditionierung einführen. Auch möchten wir mit unseren aktuellen Kundenverbindungen in eine noch engere Partnerschaft gelangen.



Norman Gerhardt

Geschäftsführer Thiem Shop-Einrichtungen GmbH

- 1 Das Geschäftsjahr 2015 war für uns ein spannendes Jahr mit vielen neuen, interessanten Kundenkontakten und damit verbundenen Aufgabenstellungen. Wir sehen uns hierin bestätigt, unseren Weg für individuelle Lösungen bis zur Realisierung von Systemlösungen in enger Abstimmung mit unseren Kunden weiter zu gehen.
- 2 Das Highlight im Geschäftsjahr 2015 war die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '15 in Münster und die damit verbundenen Kundenanfragen, woraus im weiteren Verlauf des Jahres erfolgreiche Realisierungen entstanden sind. Wirtschaftliche und attraktive LED Beleuchtungskonzepte für bestehende Anlagen im Verkaufsraum haben ebenfalls an Bedeutung gewonnen. Aufgrund neuer, verstärkter Anfragen haben wir die zweite Generation unseres Court-Buggy für die smarte Präsentation im Forecourt-Bereich in diesem Jahr an den Start gebracht, um auch dieses Segment für unsere Kunden bedienen zu können.
- 3 Für das kommende Geschäftsjahr 2016 erwarten wir weiterhin eine gesteigerte Nachfrage nach individuellen Lösungen, die dem Anspruch gerecht werden, attraktive und moderne Shop-Einrichtungen für die kommenden Jahre sicherzustellen. Die aktuell und voraussichtlich 2016 anhaltenden günstigen Finanzierungsmöglichkeiten werden die Entscheidung, jetzt Zukunftsinvestitionen auszuführen, weiter tragen. Wir freuen uns auf das kommende Jahr und danken unseren Kunden für die gute Zusammenarbeit und das in uns gesetzte Vertrauen.

1 Rückblick: Kurz vor Jahresfrist gefragt, wie beschreiben Sie das zurückliegende Geschäftsjahr 2015 für Ihr Unternehmen in Bezug auf den Tankstellen-Mittelstand?

2 Was war für Sie, für Ihr Unternehmen, in 2015 das besondere Highlight? Gab es bedeutende Geschäftsabschlüsse, herausragende Innovationen o.ä.?



Markus Stille

Steuerberater Contax Schwipp & Stille

- 1 Das Jahr 2015 war für uns ein sehr interessantes und spannendes Jahr. Zu Beginn des Jahres wurde der Mindestlohn eingeführt. Hieraus ergab sich ein hoher Beratungsbedarf und in den Unternehmen mussten Umstrukturierungen vorbereitet und vorgenommen werden. Dieses Thema wurde fortlaufend im Rahmen des eft-Roundtable erörtert und ist immer noch aktuell.
- 2 Der Höhepunkt in diesem Jahr war die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND in Münster. Wir haben viele erfolgreiche Gespräche mit Neukunden führen können. Unsere bestehenden Geschäftskontakte konnten wir weiter ausbauen und festigen. Zusammengefasst sind wir sehr zufrieden mit der Messe und den daraus resultierenden Kontakten.
- 3 Für das neue Jahr werden wir die Beratungsfelder rund um das Thema Netzbetreiber ausbauen. Dazu gehören die umfassende und ganzheitliche Beratung von Netzbetreibern. Für Unternehmer werden wir weitere Seminare rund um den Tankstellen-Mittelstand anbieten. Auch im kommenden Jahr werden wir an der Roundtable-Veranstaltung der eft teilnehmen.

3 **Ausblick: Was erwarten oder planen Sie für 2016? Neue Produkte oder Dienstleistungen für den Tankstellen-Mittelstand? Bitte beschreiben Sie kurz Ihr wichtigstes Vorhaben.**



Stefan Schwarzer

Verkaufsleiter Otto Christ AG

- 1 Die Otto Christ AG schaut auf ein erfolgreiches Jahr 2015 zurück. Gerade im Bereich des Mineralölmittelstandes war die Otto Christ AG als mittelständische Maschinenfabrik schon immer stark aufgestellt. Die diesjährige Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND in Münster war für die Otto Christ AG einer der wichtigsten Eckpfeiler für ein erfolgreiches Geschäftsjahr.
- 2 Wir haben sehr viele Projektanfragen auf der Messe in Münster erhalten, die bereits im Herbst in Auftragsabschlüsse mündeten. Der Großauftrag der Firmen Förster und FTB mit einem Auftragswert von mehr als 1 Mio. EUR war für uns das Highlight der diesjährigen Branchenmesse.

Die Otto Christ AG bietet, wie kein anderer, innovative Lösungen im Bereich der Waschanlagentechnik. Es war und es ist unser Anspruch, dass wir als „die Waschanlagenfabrik“ Technologieführer sind und bleiben. Die erfolgreiche Einführung der einzigartigen Direktantriebe im Bereich der Portalwaschanlagen und Waschstraßentechnik und die nur bei Christ erhältlichen RGB-Radführungsrohre, RGB-Laufschriftanzeigen sowie RGB-Effektbeleuchtungen unterstreichen dies eindrucksvoll.
- 3 Das kommende Wirtschaftsjahr sehen wir positiv. Die Fahrzeugwäsche an den Tankstellen wurde als wichtiger Ertragsbereich wiederentdeckt. Diese Situation führt aktuell zu vielen Investitionen und alte Waschanlagensysteme werden durch innovative Christ-Technik ersetzt. Wir werden unsere Produkte und Dienstleistungen, wie in den vergangenen Jahren, kontinuierlich weiter entwickeln. Unsere Kunden dürfen sich auf ein spannendes Jahr 2016 freuen! Es wird wieder viele Innovationen geben, die die Wäsche effektiver, kostengünstiger und in vielerlei Hinsicht noch erlebbarer macht.



Steuertipps für Ihre Tankstelle

Heute: Kassenführung — Das richtige Vorgehen

Wer den Pfennig nicht ehrt, ist des Talers nicht wert. Aus diesem Grund sollten auch Tankstellenbetreiber ein Auge auf die genaue Kassenführung haben. Denn schnell kann eine nachlässig geführte Kasse hohe Kosten verursachen und zu Ärger mit dem Finanzamt führen. Markus Stille, Steuerberater und Fachmann für die Tankstellenbranche, erklärt, welche die wichtigsten Aspekte in Punkto Kasse sind.

Oberste Pflicht: Der tägliche Kassensturz

Wichtig bei der Kassenführung ist vor allem der tägliche Kassensturz. Dabei muss der Kassen-Ist-Bestand (der Betrag, der sich tatsächlich in der Kasse befindet) mit dem rechnerischen Kassenbestand (der Betrag, den die Kasse errechnet hat) übereinstimmen. Denn eine Kasse wird nicht rechnerisch sondern geldmäßig geführt. Wesentlich ist dabei, dass alle Kassenbewegungen durch Belege nachvollziehbar sind. Hierzu zählen insbesondere die tägliche Bargeldabschöpfung für den Shop und den Agenturbereich als auch Privatentnahmen, -einlagen oder sonstige Auszahlungen aus der Kasse. Das aus der Kasse ausgebuchte Geld wird bestenfalls am selben Tag in gleicher Höhe bei der Bank auf das entsprechende Konto eingezahlt. Um den Geldtransit abzustimmen, sollte das Bargeld-Kassenbuch kontrolliert werden. Eine zeitnahe Einzahlung des Geldes auf das Konto ist von Vorteil, da so bessere Übersichts- und Kontrollmöglichkeiten gegeben sind.

Handeln bei Unstimmigkeiten

Liegen Unstimmigkeiten oder Kassenfehlbeträge vor, sollte der Tankstellenbetreiber diese unmittelbar aufklären. Andernfalls läuft er Gefahr, dass die Ungleichmäßigkeiten auf ihn selbst zurückfallen und ihm beispielsweise steuerliche Gründe unterstellt werden. Insbesondere Diebstählen und Unterschlagungen durch Mitarbeiter oder andere Personen sollte früh nachgegangen werden. Hier sind unbedingt die notwendigen Konsequenzen – Abmahnung, Kündigung oder Strafanzeige bei Manipulation – zu ziehen. Allgemein sollten Kassendifferenzen nicht nur auf den Schichtabrechnungen, sondern auch auf den Tages- und Monatsabrechnungen kontrolliert werden. Denn nur auf der Tagesabrechnung steht auch der Kassen-Ist-Wert, der mit dem Erwirtschafteten übereinstimmen muss. Die Tagesabrechnung sollte stets am nächsten Morgen oder zumindest sehr zeitnah vorgenommen werden.

Vorgehen bei der Kassenabrechnung

Die Kassenabrechnung erfolgt in mehreren Schritten. Dabei stellen die Schichtabrechnungen die Grundlage für die Tagesabrechnung dar. Aus den einzelnen Tagesabrechnungen ergibt sich wiederum die Monatsabrechnung. Alle genannten Abrechnungen müssen endgültig, das heißt unveränderbar, abgeschlossen werden. Erst dann sind sie in der Kasse hinterlegt. Sind die Abrechnungen nicht unveränderbar abgeschlossen, droht eine sogenannte Verwerfung der Kasse. Dies bedeutet, dass der Finanzprüfer die korrekte Führung der Kasse in Zweifel zieht und die Umsätze somit durch das Finanzamt geschätzt werden. Hierbei wird von Seiten des Finanzamts ein Sicherheitszuschlag aufgerechnet. Eine saubere Abrechnung sollte somit hohe Priorität haben.

Stornos und Umsatzsteuer

Stornierungen und Warenrücknahmen sollten soweit wie möglich vermieden werden. Durchgeführte Stornos allerdings müssen im Nachhinein eindeutig erklärbar sein. Hilfreich hierfür ist, alle vorgenommenen Stornos zu dokumentieren. In jedem Fall sollte der Vorgang nicht dazu benutzt werden, um Preise abzufragen oder Personal auszubilden. Derlei klare Organisationsanweisungen sollten unbedingt an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Tankstelle weitergegeben werden. Ebenso elementar ist es, alle Artikel den richtigen Warengruppen und damit auch dem richtigen Umsatzsteuersatz von sieben oder 19 Prozent zuzuordnen. Eine falsche Zuordnung kann rückwirkend zu erheblichen finanziellen Belastungen führen.

Zahlarten: Kreditkarten und Stationskarten

Die Summe der Umsätze einer Abrechnung muss mit der Summe der Zahlarten übereinstimmen. Zu Differenzen kann es kommen, wenn neue Kreditkarten- oder Stationskunden nicht korrekt angelegt wurden. Deshalb ist darauf zu achten, dass Stationskunden immer sauber in die Kasse eingepflegt werden. Bei der Rechnungsschreibung am Monatsende sollte überprüft werden, ob der Umsatz der Zahlart „Kreditkunden“ mit der Summe des Rechnungsjournals für Stationskunden übereinstimmt. Zeigen sich Unstimmigkeiten muss kontrolliert werden, für welchen Kunden die Rechnung nicht richtig fakturiert wurde.

Aufbewahrung von Kassendaten

Die Daten der Kasse müssen während der Aufbewahrungsfrist von zehn Jahren jederzeit verfügbar, unverzüglich lesbar und maschinell auswertbar sein. Dies gilt auch für den Fall, dass das Kassensystem zwischenzeitlich gewechselt wurde. Im Falle einer Betriebsprüfung müssen die Kassendaten dem Prüfer in Form von sogenannten GDPdU-Daten (Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen) zur Verfügung gestellt werden. Dieses GDPdU-Format ist in den Kassen als Exportformat hinterlegt. Zusätzlich hierzu müssen die Bedienungsanleitung und weitere Organisationsunterlagen der Kasse aufbewahrt werden. Bei fehlerhaften Eintragungen ist unbedingt darauf zu achten, sie so abzuändern, dass die ursprüngliche Fassung lesbar und nachvollziehbar bleibt. Falls die vorgeschriebene Aufbewahrung nicht korrekt erfolgt, ist mit einer Verwerfung der Kassenführung durch das Finanzamt zu rechnen.

■ eft / JP

CONTAX Schwipp & Stille
Steuerberater
Markus Stille
Feldstraße 77
44141 Dortmund
Tel: 0231 9651010
stille@contax-dortmund.de
www.contax-oil.de

Anzeige



Tankstellenbeleuchtung mit Mini 300 LED² –

eine effiziente und flexible Beleuchtungslösung.

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



Auf Anfrage:

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

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

Wir beraten Sie gerne!

Telefon: 0 33 22 / 12 83 000

E-Mail: support@lichtlieferant.de ■ Fax: 0 33 22 / 12 83 - 0 29

LDBS Lichtdienst GmbH ■ Freimuthstraße 2-4 ■ 14612 Falkensee

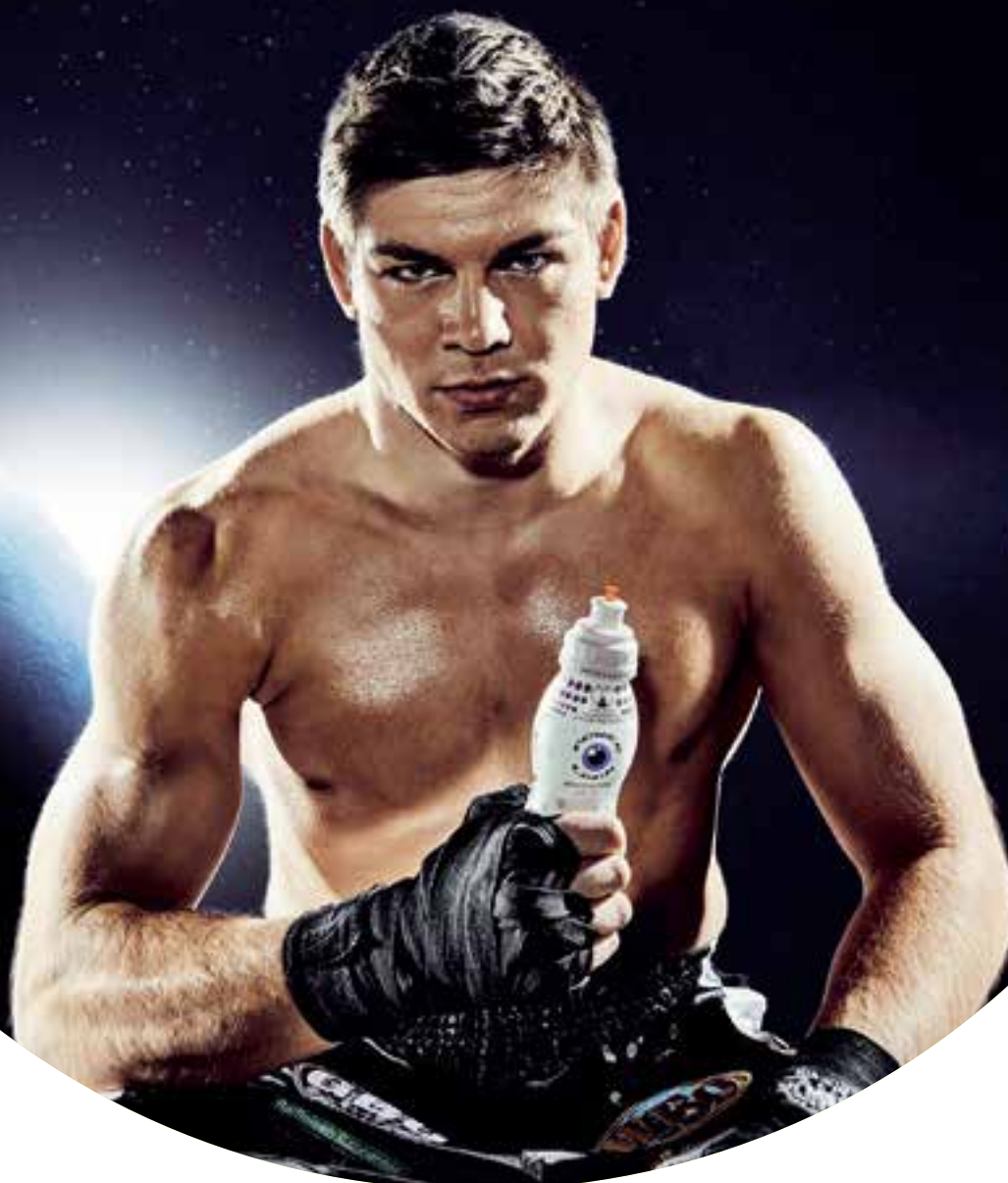
LDBS LICHTDIENST

www.lichtdienst.de

www.lichtlieferant.de

POWERLOOK

Der K.O.-Schutz im Ring
mit Deutschlands größtem
Boxtalent Vincent Feigenbutz



POWERLOOK DRIVE hilft in Augenblicken großer Anstrengung oder Erschöpfung und bringt neuen Schub für Konzentration und Sehkraft. Der Vital-Power Drink überzeugt mit wertvollen Inhaltsstoffen wie B-Vitaminen, schwarzen Beerenextrakten mit dem darin enthaltenen Augenwirkstoff Anthocyane, und verzichtet auf Taurin und Inosit. Der koffeinhaltige Vital-Power Drink ist die ideale Unterstützung für alle, die auf den Punkt konzentriert sein müssen und sich viel bewegen möchten, wie Iron Junior Vincent Feigenbutz. Der Markenbotschafter von POWERLOOK ist amtierender GBU-Weltmeister sowie Weltmeister (Interims der WBA) und gilt als größtes Talent des deutschen Boxsports. 21 seiner 22 Profikämpfe hat der Karlsruher gewonnen, 19 davon durch K.O.

Warum der „IRON JUNIOR“ auf den Vital Power-Drink steht

Der privat eher ruhige Jungboxer mit der starken Rechten erholt sich bei seinem Lieblingshobby Angeln an einem See in Karlsruhe. Zurück im Training verfolgt Vince seine Ziele mit großem Eifer. Auch während der harten Trainingsphase unterstützt POWERLOOK DRIVE den Box-Champion und sein Team. Das Vital-Power Getränk wurde entwickelt zur Förderung der Konzentration und Sehkraft, wirkt Müdigkeit und Erschöpfungszuständen entgegen und schmeckt erfrischend nach schwarzen Beeren. Vincent Feigenbutz ist von der Wirkung überzeugt: „Mit POWERLOOK habe ich das optimale Getränk für Training und Ring gefunden. Es unterstützt meine Konzentration und ich fühle mich topfit, außerdem schmeckt es sehr gut – mein persönlicher K.O.-Schutz.“ Unternehmer Dr. Jan Bernd Berentzen, der POWERLOOK entwickelt hat, freut sich: „Die Zusammenarbeit mit Vincent Feigenbutz wird die Aktualität unseres Power Drinks unterstreichen. Vince mit POWERLOOK, das passt zusammen wie die Faust aufs Auge – denn POWERLOOK ist ein echter K.O.-Schutz!“

POWERLOOK BRAIN – Kopf-fit auf Knopfdruck

Vitale Verstärkung gibt es ab sofort durch POWERLOOK BRAIN. Das neue Getränk wurde entwickelt zur Stärkung der Nerven, für verbesserte Konzentrationsleistung und scharfen Verstand. Der Vital-Power Drink enthält eine ganz besondere Kombination aus B-Vitaminen mit Lecithin, auch als „Nervenvitamine“ bekannt, sowie natürliche Inhaltsstoffe und Gewürzextrakte, die im Körper Glückshormone ausschütten und so die Gelassenheit des Konsumenten fördern.

POWERLOOK – Weltneuheit mit Frischedepot

„Vitalkick per Knopfdruck“ beschreibt die besondere Mechanik zum Öffnen der High-Tech Vitalgetränke und zur Aktivierung des Mischeffektes. 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-Power Drinks gilt als Weltneuheit. Die Wirkstoffkombinationen zum Selbermixen prägen wesentlich Farbe, Geschmack und Wirkung. Diese bleiben bis zum Moment des Konsums geschützt, die Vitamine entfalten die optimale Wirkung und Frische ist garantiert.

Weitere Informationen unter www.powerlook.com.

■ Powerlook

Anzeige

CONTAX OIL



Kaufmännisches Wissen und gute Beratung für Ihren Erfolg

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

CONTAX OIL
STEUERBERATER

Feldstraße 77
44141 Dortmund

Tel.: 0231 - 965 101 - 0

Fax: 0231 - 965 - 101 - 90

Mail: info@contax-steuerberater.de

www.contax-oil.de



Handelsgold Sweets

Aromen-Vielfalt perfekt in Szene gesetzt

Markenklassiker aus Deutschland genießen im In- und Ausland hohes Ansehen. Dazu zählt im hart umkämpften Tabakmarkt die Cigarren- und Cigarillomarke Handelsgold aus dem Hause Arnold André. Mit den 2008 eingeführten Handelsgold Sweet Cigarillos und den inzwischen acht Geschmacksvarianten sind die Bündler Cigarrenmacher ungebrochen auf Erfolgskurs. Neben Qualität, Aromenvielfalt und Top-Preis sehr stark mitverantwortlich für den großen Erfolg: Die perfekte Präsentation am POS

Willkommen im Abwechslungsreich

Das Sortiment der Handelsgold Sweets umfasst aktuell die Aromen Classic, Vanilla, Cherry, Peach, Chocolate, Apple, Coffee und Strawberry. In jeder Packung befinden sich fünf Cigarillos zum impulsfördernden Top-Preis von 1,10 Euro. Erst im Frühjahr dieses Jahres haben sich die Bündler Macher von Arnold André der EU-Richtlinie zum Verbot der Nennung von Aromen angenähert und in einem ersten Schritt einen neuen Auftritt mit bekannten Kennzeichnungen kombiniert. So wurde beispielsweise aus der Handelsgold Sweet Cherry auf den neuen Packungen die Handelsgold RED Cherry Taste. Das und die gleichbleibenden Packungsfarben bewirken, dass sich Händler und Verbraucher nicht im Aromenschungel verirren.

Ein Top-Seller in 2015 ist die limitierte Handelsgold Sweet Collection Box mit allen acht Aromen in einer Packung (Preis 2 Euro). Die Collection Box mit starkem Impulskaufpotential weckt den Appetit auf die Vielfalt der Aromen, die wirklich jeden Geschmack bedienen. Ob fruchtig, süß oder klassisch – Genussraucher kommen sicher auf den Geschmack. Dank prägnanter Farbgebung und der einzelnen Aromabezeichnungen auf der Collection Box kann der Genussfavorit schnell ermittelt werden. Die Collection Box kann ohne großen Aufwand am Handelsgold Tower angebracht oder neben der Kasse platziert werden.

Außergewöhnliche Warenpräsentation

„Kleine Packung, kleiner Preis, große Marke“ – so lautet die Erfolgsformel der Handelsgold Sweets Cigarillos. In puncto Präsentation könnte man hinzufügen: „Große Marke, große Auswahl, geringer Platzaufwand.“ Denn: Kaum ein anderes Produkt im Segment Tabakwaren wird so perfekt am POS in Szene gesetzt wie die Handelsgold Sweets. Was besonders den Impulskauf stark fördert. Rund um den POS fällt einem die Geschmacksvielfalt von Handelsgold sofort ins Auge. Der Claim „So viel Geschmack hat nicht jeder“ zieht sich durch alle Platzierungsangebote, die für jeden POS Lösungen bieten. Extrem erfolgreich etablierten sich von Beginn an die Handelsgold-Schütten und der Handelsgold-Tower – prominente Abverkaufshilfen zum Reingreifen. Vor allem der Handelsgold-Tower hat sich zum Abverkaufschlager entwickelt. Schlank, platzsparend und extrem auffällig findet der Handelsgold Tower überall ein passendes Plätzchen im Verkaufsbereich. Handelsgold Sweets sind Schnelldreher, denn häufig dauert es keine vier Wochen, bis alle Packungen aus dem Tower – und das sind immerhin 320 Stück – ausverkauft sind.

■ Arnold André





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.


PROFESSIONAL

Die Beratung durch Shop-Betreiber spielt beim Verkauf von E-Zigaretten eine wichtige Rolle.



E-Zigarette: Neuheit mit viel Potenzial

Shop-Betreiber sollten Einführung und Verkauf gut vorbereiten

Die Fakten sprechen für sich: In nur fünf Jahren hat sich die Zahl der E-Zigaretten-Käufer in Deutschland verzehnfacht.

Nach Angaben des Verbands des eZigarettenhandels (VdeH) kletterte die Zahl der „Dampfer“ in dieser Zeit von 300 000 auf drei Millionen. Diese Entwicklung zeigt, dass die Tabakalternative über ein enormes Umsatzpotenzial verfügt.

Aber: „Die E-Zigarette ist kein Selbstläufer. Neue Schokoriegel oder Kekssorten werden von den Endverbrauchern sofort verstanden. Die E-Zigarette hingegen ist ein erklärungsbedürftiges Produkt, das erst einmal kennengelernt und getestet werden will“, erklärt Dominik Hamacher, Head of Trade Marketing E-Zigarette bei Lekkerland.

Wichtige Erfolgsfaktoren: Kompetenz und Platzierung

Für Shop-Betreiber bedeutet das: Um das große Potenzial dieses innovativen Produkts ausschöpfen zu können, sollten sie gut vorbereitet sein. Das beginnt damit, dass sich alle Mitarbeiter mit E-Zigaretten auskennen und Fragen von Shop-Kunden kompetent beantworten können sollten. Auch die richtige Platzierung im Shop spielt eine wichtige Rolle. Lekkerland empfiehlt, E-Zigaretten zunächst im Kassenbereich – möglichst auf der Theke – zu positionieren, um maximale Aufmerksamkeit zu erzielen (siehe auch Interview mit Dominik Hamacher).

Lekkerland beliefert mehr als 13 000 Verkaufsstellen

Lekkerland hat E-Zigaretten 2014 in sein Sortiment aufgenommen und beliefert inzwischen mehr als 13 000 Verkaufsstellen mit der Produktneuheit, darunter viele Tankstellen. Das Sortiment umfasst sowohl Einweg-, wiederaufladbare als auch Refill-E-Zigaretten. Das Großhandels- und Logistik-Unternehmen bietet aber weit mehr als die Lieferung – es berät und unterstützt Shop-Betreiber umfassend bei der Einführung von E-Zigaretten. Dazu gehören auch Empfehlungen zur Platzierung von E-Zigaretten auf Basis einer sorgfältigen Analyse des Shops.

Wer sich für dieses Produkt interessiert, kann eine E-Mail schreiben an e6@lekkerland.de oder sich an den Lekkerland Vertriebsansprechpartner wenden.

■ Lekkerland

„E-Zigaretten sind für jede Tankstelle geeignet“

Interview mit Dominik Hamacher, Head of Trade Marketing E-Zigarette bei Lekkerland

Herr Hamacher, die E-Zigarette gilt als erklärungsbedürftig. Wie unterstützt Lekkerland Shop-Betreiber dabei, das Produkt erklären zu können?

Wir haben dafür verschiedene Maßnahmen entwickelt. Das beginnt damit, dass unsere Vertriebsmitarbeiter vor Ort Shop-Betreiber bei der Einführung in das Produkt einweisen. Darüber hinaus bieten wir beispielsweise Infoblätter an, die dem Tankstellen-Personal „auf einen Blick“ die wichtigsten Zahlen und Fakten zu E-Zigaretten vermitteln. Weitere Angebote sind individuelle Konzepte und spezielle Termine, im Rahmen derer das Tankstellen-Personal noch einmal eine Auffrischung zur E-Zigarette erhält.

Für welche Tankstellen sind E-Zigaretten geeignet – und für welche nicht?

E-Zigaretten sind für jede Tankstelle geeignet. Ziel sollte es aus unserer Sicht sein, dass diese Produktneuheit – wie Tabakartikel – an jeder Tankstelle angeboten wird. Tankstellen in ländlichen Regionen werden hier sicherlich mehr von Bestandskunden profitieren, während an der Autobahn aufgrund der Kundenfrequenz mehr Impulskäufe stattfinden werden.

Welche rechtlichen Regelungen müssen Tankstellen beim Verkauf der E-Zigarette beachten?

Aktuell ist das Thema Jugendschutz sprichwörtlich beim Gesetzgeber in „aller Munde“, wobei bis jetzt der Umgang mit dem Produkt E-Zigarette nicht final geregelt ist. Wir empfehlen jedoch nachdrücklich, die E-Zigarette bereits jetzt so wie klassische Tabakprodukte zu behandeln. Daher verpflichten sich unsere Kunden, E-Zigaretten nur an Endverbraucher ab 18 Jahren zu verkaufen.



Die Zahl der „Dampfer“, wie E-Zigaretten-Konsumenten auch genannt werden, ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen.



*Dominik Hamacher, Head of Trade Marketing
E-Zigarette bei Lekkerland*



Marktneuheit BLASTER — Hydrophobes Premium-Shampoo mit Regen-Ex-Effekt Der Alleskönner: Pflegewäsche und Glanzpolitur mit Trocknungsunterstützung

Die kalt-feuchte Jahreszeit im Herbst und Winter stellt besondere Anforderungen an die Fahrzeugwäsche. Das Trocknungsergebnis in der Waschanlage leidet in diesen Monaten. Grund sind langsamere Reaktionszeiten der eingesetzten Trocknungshilfen und Wachse.

Da die Kundenzufriedenheit maßgeblich von einem guten Trocknungsergebnis der Waschanlage bestimmt wird empfiehlt es sich, in der Waschanlage High-Level Chemie-Produkte von Christ Car Care einzusetzen, die das Wasch- und Trocknungsergebnis entsprechend positiv beeinflussen.

Christ Car Care empfiehlt hierzu den neuen Alleskönner BLASTER. Beim BLASTER handelt es sich um ein neu entwickeltes Premium-Shampoo mit hydrophober Formulierung (hydrophob = wasserverdrängend). Dieses Spezial-Shampoo kann entweder klassisch als Shampoo zum Waschen eingesetzt werden oder auch als Schaumglanzpolitur in einem entsprechenden Waschprogramm in der Waschanlage verwendet werden.

Egal wie BLASTER eingesetzt wird: Durch seine hydrophobe Formulierung wird der für die Gebläsetrocknung notwendige Aufriss des Wasserfilms bereits bei der Wäsche eingeleitet



und der Gesamteffekt nach Auftrag der Trocknungshilfe bzw. Wachs zusätzlich verstärkt. Der BLASTER sorgt mit seiner speziellen Lack-Pflege-Formel für eine schonende Tiefenglanz-Reinigung. Durch den hydrophoben Charakter erzielt das Produkt außerdem den sogenannten „Regen-Ex-Effekt“, d.h. ein Abperlen des Regens auf der Scheibe für eine bessere Sicht. Somit kann der BLASTER auch gezielt als Zusatz-Waschprogramm zur Steigerung des Durchschnitts-Waschpreises eingesetzt und entsprechend beworben werden.

Damit der Washkunde auf das Aktionsprogramm mit BLASTER aufmerksam wird, bietet Christ Car Care für den Waschanlagen- und Waschplatzbetreiber ein ansprechendes und umfangreiches Werbemittelpaket an, das im Außengelände und im Shop-/Kassenbereich gezielt platziert werden kann. Das hydrophobe Premium-Shampoo BLASTER erfüllt – wie die anderen Fahrzeugwasch- und pflegeprodukte von Christ Car Care – die Vorgaben des VDA Siegels und bietet ein top Preis-Leistungsverhältnis.

■ Ginnow / Vertriebsleiter
Anlagenbau & Christ Car Care

Weitere Informationen zu den CAR CARE
Produkten der Otto Christ AG,

Wash Systems
Postfach 12 54
87682 Memmingen
Tel.: 083 31 857-4880
Fax 083 31 857-4888
www.christ-ag.com
chemie@christ-ag.com

Jederzeit ein Partner.



Wir verstehen Ihr Geschäft

Leasing und Finanzierung für Ihre Investitionen

Für die Zukunft investieren und trotzdem das Eigenkapital schonen – mit den flexiblen Finanzierungslösungen der MMV Leasing und der MKB Bank speziell für Waschanlagen und Tankstellentechnik ist das kein Widerspruch. Erfahren Sie mehr über Leasing, Mietkauf und Finanzierung.

Leasing
Mietkauf
Finanzierung
Absatzförderung

Wir beraten Sie gerne.



MKB  **Bank**


MKB Mittelrheinische Bank GmbH
MMV Leasing GmbH

Ferdinand-Sauerbruch-Straße 7 · 56073 Koblenz
Telefon: 0261 9433-0 · Telefax: 0261 9433-555
info@mmv-leasing.de · www.mmv-leasing.de

MMV  **Leasing**

Niederlassungen und Büros in Ihrer Nähe:

Bayreuth Berlin Bielefeld Bremen Dresden Frankfurt
Göttingen Hamburg Krefeld München Stuttgart Koblenz



Ein Renner aus dem EDNA Snack Sortiment sind die Knusper-Stange und Mexiko-Stange.

Der Pausensnack an der Tankstelle

Frage: Worauf sollten Tankstellenunternehmer achten, wenn für die Kundschaft wirklich leckere Backwaren entstehen sollen?

Tankstellenunternehmer sollten in erster Linie auf die Zusammenstellung des Backwaren-Sortiments achten, welches den Kunden angeboten wird. Von allen Produktbereichen sollten in den Auslagen und Theken etwas vorhanden sein. Vielfältig und ansprechend sollten die Auslagen mit Backwaren befüllt werden. Also von Brötchen, süßen Plunder, Croissants, American Produkte, belegte Sandwiches bis hin zu Baguettes und Broten. Im Angebot differenziert sich der Tankstellenunternehmer, indem er sich mit seinen Backwaren in puncto Qualität und Sortiment abhebt. Nach unserer Erfahrung wirkt sich dies positiv auf den Umsatz aus.

Das zweite Augenmerk muss der Tankstellenunternehmer auf den Umgang mit den Backwaren legen. Damit ein erstklassiges Backergebnis im Geschmack und in der Optik erzielt wird, muss die Backware korrekt nach den einfachen Backanleitungen aufgebacken werden.

Eine Alternative: Die FF-Produkte von EDNA

Schnell, einfach und bequem im Handling – das sind die FF-Produkte von EDNA. Alle Produkte sind bereits vollständig gebacken und werden anschließend tiefgekühlt. Sie bieten eine einfache, arbeitssparende Vor- und Zubereitung. Sie sind nicht nur für Stationen ohne große technische Ausrüstung geeignet, sondern auch für alle, die schnell, einfach & bequem Ihre Speisen zubereiten möchten.

Unser Tipp. Natürlich reicht in der Regel das Auftauen der Produkte, sie schmecken jedoch besser, wenn sie kurz im Ofen erwärmt werden. Dies haben wir in den Backanleitungen der Produkte entsprechend vermerkt

Frage: Der Markt bietet eine große Produktvielfalt. Welche Backwaren sind aus Ihrer Sicht an einer Tankstelle typisch und gefragt? Wo liegen die aktuellen Trends?

Um das richtige Sortiment an einer Tankstelle anzubieten, gehört unbedingt dazu das jeweilige Marktumfeld genau zu betrachten. Sind Schulen oder Unternehmen in der Nähe angesiedelt? Sind regionale Bäckereien oder Backshops im Umfeld, die ebenfalls Backwaren anbieten? Liegt die Tankstelle an einer stark frequentierten Straße oder mitten in einer ruhigen Ortschaft? Unter Berücksichtigung dieser vielen Faktoren stellt sich das Angebot zusammen.

Zum Grundsortiment einer Tankstelle gehört ein gemischtes Brötchensortiment, einige Brote und Baguettes für alle, die keinen Bäcker in der Nähe haben. Weiterhin hat fast jede Tankstelle eine Kaffeestation bis hin zum ausgebauten Coffeeshop. Dafür steht eine Auswahl an Plunder, Croissants und Gebäckstücken zur Verfügung sowie die aktuellen Trendprodukte im American Bereich. Für eine kurze Zwischenmahlzeit bis hin zu einer vollwertigen Mahlzeit bieten Tankstellenbetreiber herzhafte Backsnacks und belegte Sandwiches an. Der Trend im Sandwichmarkt fordert den Einsatz von internationalen Backwaren Spezialitäten. American Produkte wie Bagels, mediterrane Produkte wie Focaccias und Tramezzinos bis hin zu gegrillten, warmen Snacks runden das Angebot ab.

BÄRO

Retail
Lighting

*Neu im EDNA Sortiment: Das FF-Sandwich
Brötchen ist bereits geschnitten und daher das
perfekte Produkt für einen schnellen Einsatz im
Tankstellenbetrieb.*



EDNA überzeugt auch hier mit einem großen Sortiment an Convenience Produkten im Bereich Backsnacks und bietet eine echte Unterstützung zum klassischen Angebot. Zudem finden Sie bei uns tolle Rezeptideen rund um das Thema Burger, Sandwiches und Co.

Frage: Tankstellen sind unterwegsversorger und müssen daher auch die richtigen Verpackungsmaterialien bereithalten. Welche empfehlen Sie?

EDNA's Service-Welt unterstützt den Tankstellenbetreiber mit einem über 12000 Produkte starken Zubehörsortiment, passend zu den Backwaren und bietet damit das passende „Drumherum“. Das Angebot reicht vom klassischen Verpackungsmaterial sowie Verpackungen für das immer stärker werdende Take-away und To-Go Geschäft. Top Seller in diesem Produktbereich sind praktische Snackbeutel in vielen Größen aus Kraftpapier und mit PE-Beschichtung. Diese eignen sich ideal für alle Sandwiches, Snacks und Co. Kunststoffhalter und Platten für belegte Sandwiches und Baguettes finden sich ebenfalls im großen Sortiment. Einfach reinschauen unter: www.edna.de

Als zusätzliche Raffinesse stellt EDNA einen kostenlosen Rezeptvorschlag zur Verfügung. Wie wäre es mit einem Gorgonzola-Burger mit Birnen-Chutney?

www.edna.de//WebRoot/EdnaDE/Shops/Edna/Rezepte/de/1881.pdf

■ Edna



Setzt Ihren Shop ins richtige Licht

Die EC-Leuchtsenserie von BÄRO verbindet innovative LED-Technik mit einer universellen Formsprache und bietet so größtmögliche Gestaltungsfreiheit in der Shopbeleuchtung. Und das überall da, wo eine farbgetreue, attraktive Produktinszenierung gefragt ist. Im Textilhandel, im Supermarkt – oder an der Tankstelle.

www.baero.com

Werbung für Ihre Tankstelle

Zapfpistolenwerbung – ideale Werbeplattform für Ihre Station



Wer zum Tanken fährt, muss, ob er will oder nicht, die Zapfpistole in die Hand nehmen. Dabei fällt der Blick des Tankkunden mindestens bis zu fünf Mal auf die Zapfpistole und damit auf die Werbefläche der Zapfpistolenoberseite. Rund 650 Tankkunden zählen Stationen durchschnittlich pro Tag. Auf einen Monat gerechnet sind das 18.200 (Blick-)Kontakte – Blickkontakte auf Werbung, die auf den Oberseiten der Zapfpistolen präsentiert wird.

Jede Biene sticht ...

... oder anders ausgedrückt, jede Chance, die Angebote des eigenen Tankstellen-Shops oder die Dienstleistungen der Station zu bewerben, sollten Stationäre vermehrt nutzen – beispielsweise über eben diese rund drei mal neun Zentimeter große Werbefläche auf der Zapfpistole, das sogenannte Fillboard™. „Heißer Kaffee für kühle Köpfe“, „Ölwechsel“, „Wagenwäsche“ – so oder ähnlich könnten Ihre Werbebotschaften lauten. Aufgebracht

werden die Werbeeinleger in einer speziell gefertigten Gummimanschette, die auf der Pistole installiert wird. Diese Manschette sowie die Werbeeinleger können in ausreichender Stückzahl für alle Zapfpistolen Ihrer Station bestellt werden, entweder über den Onlineshop der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (www.eft-service.de/shop, Rubrik: Werben) oder direkt in Hamburg bei Alvern Media GmbH, Susanne Münster (susanne-muenster@alvern.de, Telefon 040 639 063 13). Die Erstinstallation der Manschette wird durch einen Mitarbeiter von Alvern Media erledigt. Drei verschiedene Motive stehen derzeit zur Auswahl: Thema „Kaffee“, „Autowäsche“ und „Öl“ – siehe Abbildungen. Ganz nach Geschmack können die Werbemotive im Retro-Stil oder im modernen Look bestellt werden.

Kleine Fläche – große Wirkung

Werbeflächen, und sind sie noch so klein, wecken natürlich auch in der Industrie und

Wirtschaft Begehrlichkeiten. D. h., die Flächen auf den Zapfpistolen werden gern für Shop-Produkte aber auch von regionalen oder überregionalen Firmen wie Banken, dem Getränkeshändler um die Ecke oder dem Winterreifenhersteller genutzt. Um diese Fremdvermarktung der Werbeflächen kümmert sich ebenfalls die Hamburger Firma Alvern Media, die übrigens ein langjähriger Kooperationspartner der eft ist. Für den Stationär beziehungsweise Betreiber einer Tankstelle fallen bei „fremd“ gebuchter Werbung keinerlei Kosten an. Natürlich hat „gebuchte“ Werbung immer Vorrang vor der eigenen, kostenfreien Werbung. Aber der Nutzungszeitraum der Industrie und Wirtschaft liegt per anno durchschnittlich bei 30 Prozent. Das heißt, rund 70 Prozent des Jahres kann der Stationär für seine Eigenwerbung an der Tankstelle verwenden („Heißer Kaffee für kühle Köpfe“ oder, oder, oder) – siehe oben.

■ eft / Bli



Frohe Weihnachten

und ein erfolgreiches Jahr 2016 wünscht Ihnen **NESTLÉ SCHÖLLER**

- Unwiderstehliche Füllungen
- Kein zusätzliches Dekorieren nach dem Backen erforderlich
- Innovatives Präsentationszubehör
- Attraktive, modern-rustikale Produkttütchen mit Sortenkennzeichnung



Flammkuchen-Buttercroissant
Art.Nr. 12282172

NEU



Bratapfel-Schmand-Buttercroissant
Art.Nr. 12254410

NEU

Saison-
artikel

Croissanterie
Leichterlicher Genuss
BRATAPFEL-
SCHMAND



Einfach. Mehr. Genuss.



„Die Freien brauchen sich vor keiner A-Gesellschaft zu verstecken“

eft-Vertriebsleiter Harald Wilhelm über seine Arbeit beim Tankstellen-Mittelstand

Seit nunmehr drei Jahren ist Harald Wilhelm als Vertriebsleiter der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) im Einsatz. Woche um Woche fährt er durch die Republik und unterstützt Tankstellenbetreiber, -pächter sowie deren Mitarbeiter mit wirkungsvollen Tipps für ihre Stationen. TANKSTOP hat den Fachmann über seine Arbeit in der Branche befragt.

Herr Wilhelm, Sie sind seit drei Jahren für die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen als Leiter Vertrieb zuständig. Wie kam es zu Ihrem Wechsel in die eft?

Harald Wilhelm: 2013 umfasste der Bundesverband Freier Tankstellen (bft) ungefähr 500 Mitglieder. Eine neutrale Betreuung bzw. Beratung der Stationen war jedoch nicht gegeben, da die Ansprechpartner der Lieferanten des Öfteren wechselten. Die Kunden waren unzufrieden und elementare Shop-Grundsatzkonzepte wurden nicht eingehalten, woraus Umsatzeinbußen resultierten. Aus dieser Situation heraus formulierte die eft die Ziele, positive Umsatzentwicklungen sowie eine höhere Attraktivität der Tankstellen und Shops zu erreichen. Da es bisher keine Kontinuität in der Betreuung gab, suchte die eft als Dienstleister für den Tankstellenmittelstand einen neutralen Berater. Jetzt bin ich seit drei Jahren Ansprechpartner für bft-Mitglieder und Betreiber freier Tankstellen.

Wie sieht Ihr Zuständigkeitsbereich aus?

Harald Wilhelm: In erster Linie bin ich für eine unabhängige und neutrale Standortberatung zuständig. Über die Jahre kamen individuelle Tankstellen-Checks, Wettbewerbs- und Preis-Checks, Shop-Trainings für die Tankstellenmitarbeiter vor Ort sowie Planung und Umsetzung von Shop-Optimierungen hinzu. Ich bin auch dafür verantwortlich, den Tankstellenbetreibern die neuesten eft-Aktionen vorzustellen, wie beispielsweise unsere jährlich neu gestalteten Plakate für die Tankstelle. Zusätzlich agiere ich als Ansprechpartner für das Thema LED und Technik. Hier vermittele ich die benötigten Kontakte und begleite den Prozess, wenn beispielsweise eine Umstellung auf LED vorgenommen wird. Außerdem bin ich auf Veranstaltungen wie unseren Round Tables, den Landesgruppentagungen des bft oder unserer Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND anzutreffen. Ich gebe der eft nach außen ein Gesicht und bin für den Tankstellenbetreiber in Flensburg ebenso da wie für den Mineralölhändler in Herrsching.

Wie waren die letzten Jahre bei der eft für Sie?

Harald Wilhelm: Nach meiner langjährigen Tätigkeit bei Lekkerland war es für mich schon eine Umstellung, da ich früher unter anderem A-Gesellschaften betreut hatte. Dort unterliegen die Stationen einem bestimmten Standard. Aber die Erfahrungen, die ich hier über die Jahre gemacht habe, helfen mir heute gerade im Bereich Shop sehr weiter. Der

Mittelstand stellt individuellere Ansprüche, aber auch hier sind gewisse Standards mittlerweile notwendig. Ich denke dabei zum Beispiel an das Thema Berufsbekleidung. Sehr nett fand ich, dass ein bft-Mitglied nach ungefähr einem Jahr auf einer Landesgruppentagung zu mir kam und sagte: „Herr Wilhelm, Sie sind im Mittelstand angekommen.“

Wo sehen Sie den größten Bedarf der freien Tankstellen? Beim Thema Personal, bei der Warenpräsentation oder vielleicht bei der Umsetzung von Aktionen?

Harald Wilhelm: Das gestaltet sich vollkommen individuell. Jeder hat seine Stärken, oft gibt es aber auch noch großes Potential, zum Beispiel bei der Shop-Regalierung, der Platzierung und der Ladenpreis-Gestaltung. Für mich ist Sauberkeit und Warendruck stets das A und O. Aber auch in Bezug auf den Shop weise ich immer auf vier elementare Aspekte hin: umsatzorientierte Sortimentsauswahl (weniger ist mehr), ansprechende Warenpräsentation, professionelle Preisauszeichnung und eine erfolgreiche Aktionsdurchführung. Ganz großen Wert lege ich in meinen Shop-Trainings auf die Motivation der Mitarbeiter. Wir machen Gruppenarbeiten an der Basis, jeder kann seine Vorschläge mit einbringen. Auch ein Lob vom Chef dient der Motivation und ist manchmal wichtiger als der finanzielle Aspekt. Wenn das Team „funktioniert“, spürt das der Tankstellenkunde. Allgemein sind viele freie Tankstellen aber schon auf einem sehr hohen Niveau. Allerdings kann mit Kleinigkeiten immer noch Großes bewirkt werden.

Wie sehen Sie das negative Image, das den freien Tankstellen oftmals noch anhängt?

Harald Wilhelm: Mittlerweile gibt es bei den freien Tankstellen sehr viele Aushängeschilder, die sich vor keiner A-Gesellschaft verstecken brauchen. Im Gegenteil: Diverse freie Tankstellen sind heute schon besser aufgestellt als manche Marken-Gesellschaft. An Stationen, an denen noch Bedarf ist, findet ebenfalls eine positive Entwicklung statt. Das ist es auch, was die Arbeit im Mittelstand so spannend und abwechslungsreich macht. Trotz der vielen Reisetätigkeit macht es mir großen Spaß, dem bft, seinen Mitgliedern und allgemein dem Mittelstand zur Seite stehen zu können.

■ eft / JP

Bodenreinigung im Tankstellen-Shop

Effizient, wirtschaftlich, komfortabel



„Nur die synthetisch hergestellte Mikrofaser ist in der Lage, in die poröse Oberflächenstruktur der Feinsteinzeugfliesen einzudringen und die Schmutzpartikel zu beseitigen“

„Der Wischmopp ist sicherlich nicht die wirtschaftlichste Reinigungslösung.“



Mechanik, Chemie, Einwirkzeit und Anwendungstechnik sind die vier wesentlichen Parameter, um ein optimales und wirtschaftliches Reinigungsergebnis zu erreichen.

Sollen Bodenbeläge an der Tankstelle richtig gereinigt und gepflegt werden, müssen die Akteure über die verschiedenen Bodenmaterialien, anwendbaren Reinigungstechniken und wirkungsvollen Reinigungsmittel gut Bescheid wissen. Welche Ansprüche haben Kunden, welche Ansprüche stellen die verschiedenen Bodenbeläge in den Shops ...

In der Tat wird – das ist ganz offensichtlich – nur selten wirklich gern geputzt. Dennoch müssen Staub und Schmutz entfernt werden. Gute Gründe für die Bodenreinigung sind neben der Optik die Hygiene, die Werterhaltung und insbesondere die Sicherheit für diejenigen, die auf den unterschiedlichen Bodenbelägen unterwegs sind.

Feinsteinzeug- und Vinyl-Fliese

In den meisten Shops liegen Feinsteinzeugfliesen. Sie sind ein äußerst harter, trittsicherer und nur wenig Wasser aufnehmender Belag, deren Oberfläche mikroporös strukturiert ist. Daher setzen sich kleine Schmutzteilchen leicht und schnell fest. In relativ kurzer Zeit „vergraut“ die Oberfläche, wenn sie nicht mit speziell dafür geeigneten Reinigungs-

mitteln gesäubert wird, die „über eine große Benetzungsfähigkeit verfügen“, erklärt Gerd Heidrich, erfahrener Schulungsreferent im Unternehmen Alfred Kärcher. „Nur mit kräftiger Mechanik und Reinigungstextilien aus Mikrofasern gelingt es, den Schmutz aus dieser Oberflächenstruktur wieder herauszulösen.“ Dafür sind kompakte Scheuersaugmaschinen mit Mikrofaserwalzen genau das Richtige. Sie schaffen einen gleichmäßig hohen Anpressdruck und sorgen durch die hohe Drehzahl dafür, dass kein Schmutz in den Walzen bleibt.

Tipp vom Profi

Sehr gute Reinigungsergebnisse für kleinere Flächen und schwer zugängliche Stellen wie in einem Tankstellen-Shop typisch, schaffen darauf zugeschnittene, kompakte Scheuersaugmaschinen, beispielsweise Kächers BR 30/4 C Adv. Feinsteinzeugbeläge, die jahrelang nur mit dem Wischmopp gereinigt wurden, sollten maschinell so grundgereinigt werden, dass ein Zementschleierentferner abschnittsweise aufgetragen wird, der fünf Minuten einwirkt. Währenddessen reinigt der Walzenschrubbau- tomat die vorgelegte Fläche und saugt die Schmutzflotte anschließend wieder auf. Im letzten Schritt wird der Belag mit Wasser nachgespült und abgesaugt.

Praxistipp:

Tankstellenunternehmer, die beschichtete Vinylböden manuell reinigen und pflegen, sollten sie niemals zu nass wischen.



In einigen neu- und umgestalteten Shops verlegen Ladenbauer Vinylböden mit verschiedener Oberflächenoptik – Stein, Holz, Metall. In diesem Fall besteht die oberste Schicht aus sogenanntem Polyvinylchlorid (PVC). Der hochbelastbare, elastische Belag ist im Gegensatz zum Naturprodukt Linoleum synthetisch sowie wasser-, alkali- und säurebeständig. Auch hier ist die Scheuersaugmaschine mit Walzenschubbkopf eine clevere Wahl. Sie bringt die Pflegelösung auf, bürstet sie ein und saugt sie sofort wieder ab. Dadurch ist der Belag sofort wieder trocken und begehbar.

Hingucker und sicher

Saubere und bestens gepflegte Bodenbeläge in Tankstellen-Shops machen Eindruck und signalisieren dem Kunden, hier sind Sauberkeit und Ordnung Chefsache. Ganz gewiss haben Shop-Kunden, die auf bestens gereinigten und gepflegten Bodenbelägen unterwegs sind, auch ein gutes Gefühl und kaufen gern und mehr im Shop. Ganz abgesehen davon sorgen die Tankstellenunternehmer mit vorschriftsmäßig gereinigten und gepflegten Böden dafür, dass Kunden nicht ausrutschen und sich unter Umständen verletzen. Wer schließlich moderne maschinelle Reinigungstechnik und passende Reinigungschemie einsetzt, spart Kosten, weil im Gegensatz zu Wischmopp und Eimer wesentlich schneller ein sehr viel besseres Reinigungsergebnis erzielt wird.

■ Bernd Fiehöfer



Bereitschaftsdienst
24 Std. Service
Immer in Ihrer Nähe!



0800 6 333 666



Ihr Spezialist für Kälte- und Klimatechnische Anlagen

- erfahrene Servicetechniker
- Kältemittelumstellungen, Wartungstätigkeiten u.v.m.
- maßgeschneiderte Systemlösungen
- deutschlandweites gewerbliches Servicenetz an 30 Standorten in Deutschland
- moderne Fernservicezentrale

Dresdner Kühlanlagenbau GmbH
Werdauer Straße 1-3, 01069 Dresden
E-Mail: anfragen@dka-dd.de
Telefon: +49 (40)7 61 19 68 34
www.dka.eu
Ein Unternehmen der Dussmann Group



Dresdner Kühlanlagenbau

KÄLTE KLIMA SERVICE



bft-Tankstelle Clemens Tenhagen, Sonsbeck



Volles Licht bei halben Kosten

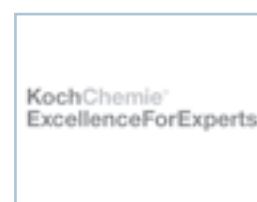
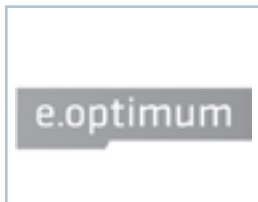
LED – das Licht der Zukunft für Ihre Tankstellenwerbung.

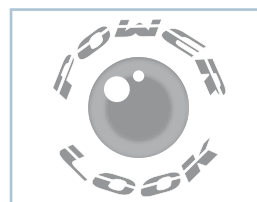
Lichtwerbung, Werbemasten, Beschilderung, Displays, Pylone, Transparente ...

www.neon-reinhardt.de

FIRMENGRUPPE  HERMANN BRÜCK
Düsseldorf . Essen . Münster









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

IHR VORTEIL

eft-Empfehlungslieferanten

Ihr Vorteil für Ihre Station

Seit über 40 Jahren bündelt die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) Tankstellen-Kompetenz und Know-how zum Nutzen und wirtschaftlichen Erfolg des Tankstellen-Mittelstandes. Durch den bundesweit stark aufgestellten Tankstellenverbund und die Gemeinschaft der freien Tankstellen werden bei der Industrie und Zulieferfirmen attraktive Leistungen und Konditionen für Pächter und Betreiber von Stationen erzielt. Eine Übersicht aller eft-Partner und Empfehlungslieferanten gibt es hier: www.eft-service.de/partner

Heute im Portrait – Partner aus den Bereichen:



Autozubehör

» [Sedata Handel GmbH](http://www.sedata-handel.de)

www.sedata-handel.de

„Die Sedata Handel GmbH beliefert Tankstellen, Autohöfe, Rastanlagen und Werkstätten bundesweit mit allem rund ums Auto, innerhalb von 48 Std. Unsere weit über 10000 Artikel kommen aus den Bereichen Ersatzteile, Elektrogeräte, Autozubehör, Fahrzeugpflege, Anhängerzubehör, Spielwaren, Bekleidung, Fahrrad, Motorrad und vieles mehr.“

Anzeige

Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am **16. Februar 2016**. Sie erhalten keinen TANKSTOP? Dann 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 allen vorherigen Ausgaben des TANKSTOP blättern, Texte nachlesen und Termine nachschlagen.

Backwaren



» [Best in food](#)

www.bestinfood.de

„Die Firma Best in Food mit Stammsitz in Ganderkesee ist ihr kompetenter Partner mit den Produktschwerpunkten Verpackungsmaterial, Kaffee, Backwaren, Backmischungen, Convenience Produkten und vielem mehr. Unser Team vereint Kompetenz und jahrelange Erfahrung in allen o.g. Bereichen. Unser Stärken: - breite Produktpalette - höchste Qualität - attraktive Preise - einfaches Bestellwesen - Lieferung innerhalb 48 h Best in Food – alles unter einem Dach!“



» [EDEKA Food Service / EDEKA C+C großmarkt GmbH](#)

www.edeka-food-service.de

„EDEKA Food Service ist die neue Marke der EDEKA C+C großmarkt GmbH. Der Convenience-Shop Lieferant blickt auf eine mehr als 50jährige Erfolgsgeschichte zurück. Der Zustellservice beliefert über 23000 Kunden schnell und zuverlässig aus mehr als 20 Standorten – bundesweit oder innerhalb der Region. 5000 Mitarbeiter sorgen dafür, dass die Kunden nahezu alles bekommen, was ein Profi aus Hotellerie und Gastronomie, Gemeinschaftsverpflegung oder eben Handel, Shop & Convenience benötigt. Qualität, die ankommt.“

Anzeige

bft **KUTTENKEULER** LUBRICANTS

Qualität die überzeugt

Premium Scheiben- und Kühlerfrostschutz

www.kuttenkeuler.de

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

IHR VORTEIL



» EDNA International GmbH

www.edna.de

„EDNA International GmbH produziert und vertreibt Tiefkühlbackwaren, Fine- sowie Non-Food für die Branche HoReCa und Bake-Off. Mit mehr als 1000 verschiedenen Backwaren und 10000 Service-Artikeln, bietet EDNA in Deutschland das größte TK-Backwaren-Vollsortiment an. Dabei stellt das Unternehmen ein großes Service- und Dienstleistungsspektrum für seine Kunden bereit.“



» Hiestand & Suhr Handels- u. Logistik GmbH

www.hiestand-suhr.de

„Lekkerland Deutschland ist der Partner für alle Handelsformate, die Menschen den bequemen Unterwegskonsum ermöglichen. Zu den rund 58 500 Kunden in Deutschland gehören u.a. Tankstellenshops, Kioske und Getränkemärkte. Lekkerland liefert Tabakwaren, Food-to-go, Non-Food-Produkte, Getränke, Electronic Value und vieles mehr und beschäftigt in 15 Logistikzentren und der Zentrale 2 784 Mitarbeiter.“



» Nestlé SCHÖLLER GmbH

www.schoeller-direct.de

„Ihr kompetenter Partner für Tiefkühlbackwaren und Speiseeis. Wir sind Ihr Spezialist für Speiseeis und Tiefkühlbackwaren im Außer-Haus-Markt. Wir verstehen uns dabei nicht nur als Lieferant, sondern als Ihr Partner. Profitieren Sie von durchdachten Konzepten, die auf umfassendem Konsumentenwissen basieren, von höchster Qualität und persönlicher Betreuung. So realisieren wir unser gemeinsames Ziel, das zugleich Ihre wichtigste Erfolgsgrundlage ist: Zufriedene Gäste.“

Eine Übersicht aller eft-Partner und Empfehlungslieferanten gibt es unter:

www.eft-service.de/partner



bft-fashion

**DIE KOLLEKTION
FÜR IHR TEAM**

Besuchen Sie uns
in unserem
Online-Shop

Zum Online-Shop



www.eft-service.de

ROUNDTABLE

Wirtschaftsdialog der eft



Aufstellung zum Gruppenfoto. Eine Werksführung bei HELLA gehörte mit zum Programm.

Roundtable zieht Kreise

Wirtschaftsdialog der eft bietet Forum
für Tankstellenbetreiber

Klein, kompakt und höchst informativ – so lassen sich die Rückmeldungen der Teilnehmer der inzwischen vier Roundtable zusammenfassen. Roundtable, das ist der seit 2015 etablierte Wirtschaftsdialog für den Tankstellenmittelstand, den die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) im Frühjahr dieses Jahres ins Leben gerufen hatte.

weiter auf Seite 38

MIT E-ZIGARETTEN UND LEKKERLAND ZU MEHR UMSATZ!



PROFITIEREN SIE JETZT VON LEKKERLAND ALS ERFAHRENEM PARTNER IM E-ZIGARETTEN-SEGMENT:

- attraktive Ergänzung des klassischen Tabakwaren-Sortiments
 - zusätzlicher Umsatz mit besonders hohen Margen
- qualitativ hochwertige Auswahl führender Markenhersteller
 - Unterstützung durch Werbematerialien und Schulungen

**JETZT
STARTEN!**

Entscheiden Sie sich für die E-Zigarette
und nehmen Sie Kontakt auf:

e6@lekkerland.de

www.lekkerland.de



*Diskutieren im kleinen Kreis.
Raimondo Baiamonte (2.v.l.) informierte zu LED-Leuchten.*



*Der erste Roundtable fand im Haus des Industriepartners
Huth Elektronik Systems statt.*



Harald Wilhelm, Vertriebsleiter der eft.

Vier Wirtschaftsdialoge haben inzwischen stattgefunden. Gastgeber waren die Firmen Huth Elektronik Systeme in Troisdorf bei Köln, HELLA Innenleuchten-Systeme in Wembach im Schwarzwald, HELLA Fahrzeugkomponenten in Bremen sowie Günther Tank GmbH in Bebra. Eingeladen hatte die eft Vertreter des Tankstellenmittelstandes sowie der Industrie und Wirtschaft. Diskutiert und informiert wurde unter anderem zu aktuellen Themen wie Mindestlohn, Photovoltaik und LED-Technik im Tankstellenaußenbereich.

„Unser Ziel war die Bündelung von Know-how und Tankstellen-Kompetenz gepaart mit direktem fachlichem Austausch unter Kollegen sowie mit den Referenten“, berichtet Harald Wilhelm, der als Vertriebsleiter der eft alle vier Veranstaltungen begleitet hat. „Gerade von den Einzelkämpfern unserer Branche ist der Dialog auf kurzen Wegen gern angenommen worden.“ Maximal zehn Gesprächsteilnehmer fanden sich rund um die Konferenztische ein.

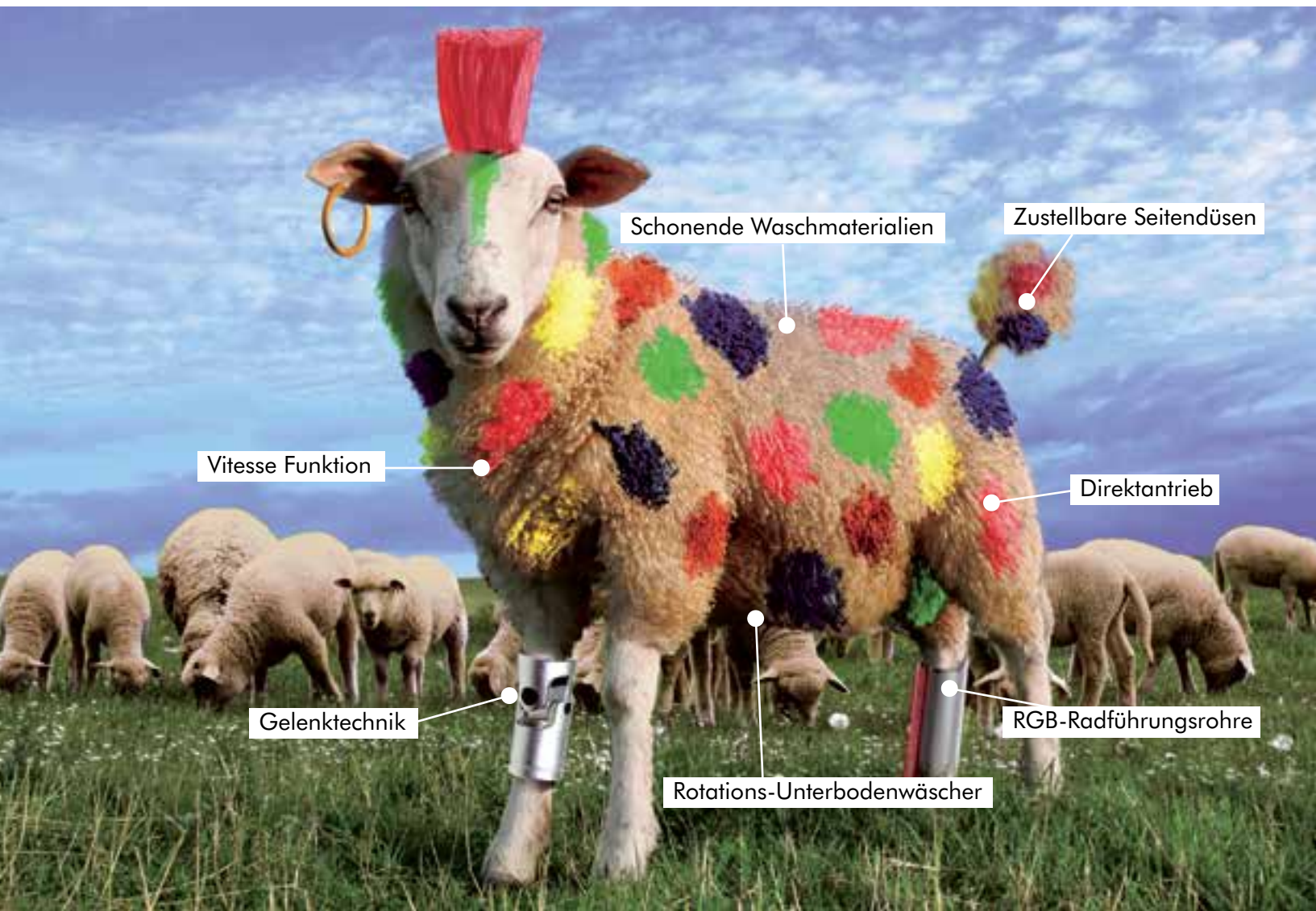
Das Konzept, so eft-Geschäftsführer Frank Feldmann, ist aufgegangen. „Wir freuen uns, dass unsere Idee auf fruchtbaren Boden gefallen ist.“ Der Roundtable hat sich in der Branche bereits rundgesprochen. Anmelden können sich Interessierte jedoch nicht. Die Teilnahme erfolgt auf Einladung der eft.

Für 2016 sind mindestens vier weitere Wirtschaftsdialoge geplant, wieder an wechselnden Standorten, verteilt auf die Republik. Wegen des hohen Interesses an den Vorträgen des Steuerfachmannes Markus Stille ist er schon jetzt wieder als Referent gesetzt. Eines der Schwerpunktthemen in 2016 wird daher das Thema „Manipulation an Tankstellen“ sein.

■ eft / Bli

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

und dabei immer einen Schritt voraus mit Innovationen



Schonende Waschmaterialien

Zustellbare Seitendüsen

Vitesse Funktion

Direktantrieb

Gelenktechnik

RGB-Radführungsrohre

Rotations-Unterbodenwäscher



Christ
CAR CARE

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

The Real Car Wash Factory

Christ
WASH SYSTEMS



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



In Kürze:

Christ
CAR CARE

Waschanlage mit
Protect-Shine-Xpress



Jetzt hier:

Christ
CAR CARE

Waschanlage mit
Protect-Shine-Xpress

Fahrzeugwäsche im Winter

Waschanlagen jetzt wintertauglich machen

Es gibt viele Gründe dafür, das Auto auch im Winter zur Wäsche zu fahren. Zwei von ihnen sind besonders wichtig – der Oberflächenschutz vor aggressiven Streusalzen und die Sicherheit im Straßenverkehr, weil der Fahrer besser sieht und das Auto leichter gesehen wird. Wie Waschanlagen wintertauglich werden.

Checklisten sind ein probates Mittel, um während der Vorbereitungen auf den Winter nichts zu vergessen. Für Waschanlagenbetreiber ist es wichtig, vor allem Halle, Plätze und Technik im rechten Moment für die frostige Zeit zu präparieren. „Betreiber stellen zum Start der kalten Jahreszeit auf Wintertorsteuerung, um die Wärme nach der Wäsche in der Anlage zu halten“, sagt Rolf Funk, Leiter Produktmanagement Fahrzeugwäsche beim Reinigungs- und Pflegespezialisten Kärcher. „WashTec bietet für Portalanlagen eine automatische, temperaturgesteuerte Umschaltung auf Winterbetrieb. Dies ist nachrüstbar und macht die Umstellung bequem“, betont Andreas Thoma, Leiter Business Unit Waschstraßen und SB-Anlagen. „Betreiber sollten rechtzeitig die Heizung überprüfen und einschalten.“

In der Waschhalle sind die Warmluftgebläse vom Sommerschmutz zu befreien und auf fehlerfreie Funktion zu prüfen. Darüber hinaus ist der Wasserstand der Heizungsanlage zu kontrollieren. „Schließlich“, so ergänzt Christ-Verkaufsleiter Stefan Schwarzer, „ist die Waschchemie frostfrei zu lagern. Dies gelingt, in dem sie nicht unmittelbar auf dem Betonboden steht, sondern und noch besser, wenn die Reserven in einem Christ-Chemiregal lagern.“



Worauf an den SB-Waschplätzen insbesondere zu achten ist, erklärt Rolf Funk: „Vor der Wintersaison sollten die Frostschutzeinrichtungen der SB-Anlage einem Test unterzogen werden. Dazu gehören unter anderem, die Frostschuttsiebe und die Schlauchheizungen zu prüfen.“ Mit Blick auf die Heizung macht er deutlich: „Nicht nur die Zu- und Ausfahrten müssen schnee- und eisfrei sein, sondern auch der Boxenplatz selbst, da unter der Betonplatte eine Fußbodenheizung ihren Dienst leistet.“

■ Bernd Fiehöfer

Checkliste für die Reinigung und Pflege im Winter:

- › Beleuchtungszeiten anpassen
- › Werbeinhalte von Herbst auf Winter umstellen
- › Mitarbeiter einweisen / schulen
- › Chemiebestände prüfen
- › Außenwerbung überprüfen und gegebenenfalls erneuern
- › Torsteuerung auf Winterbetrieb umstellen

Quelle: Otto Christ AG

Das Licht in der Waschhalle und den SB-Waschplätzen ist auf vollständige Funktion zu prüfen, defekte Leuchten sind auszutauschen. Das Licht um die Anlagen herum – Zu-, Ein- und Ausfahrten – ist gleichermaßen in Augenschein zu nehmen.

Ideen für kostengünstige Werbe- und Bindungsmaßnahmen für Ihre Kunden:

- › Werbebotschaften für die Wachskonservierung und Unterbodenwäsche
- › kostenfreier Kaffee für Kunden, die gehobene Wäsche kaufen
- › Zugabe-Aktionen: Enteiser und Reiniger für die Scheiben, Pflegestift für Gummidichtungen an Türen, Hauben und Hecks

Diese Unterstützung bieten Anlagenhersteller:

Christ:

kostenlose Anzeigenvorlagen; Plakate, Fahnen und Spannbänder über Xpress-Shop und Außendienst; passende Maschinen- und Aufbereitungstechnik

WashTec:

Werbegeschenke, beispielsweise Eiskratzer sowie diverse Werbemittel aus dem CarWash Shop

Kärcher:

diverse Wintervorlagen für Broschüren; Winterwäsche-Plakate als Aufmerksammacher für winterwichtige Waschprogramme; Flyer, Plakate, Informationsmaterial zum Waschen im Winter

Ihre Meinung zählt

Die Macher des 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 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 Waschstationen 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 an:

redaktion-tankstop@eft-service.de



Weniger Stromkosten und mehr Kunden dank BHKW

Flüssiggas-BHKW senkt Energiekosten und ermöglicht Wettbewerbsvorteile



Wie schaffen wir es, unsere Energiekosten langfristig zu senken? Diese Frage beschäftigte Reinhard Weise, Inhaber des Wasch- und Tankcenters in Bernau bei Berlin, lange Zeit. Mit einem flüssiggasbetriebenen Blockheizkraftwerk hat er eine Lösung gefunden, mit der er seine Stromkosten um ca. 30 Prozent reduzieren kann.

(v.l.n.r.) Mirko Wüstemann (Primagas), André Drechsel (SD Energie, Planung BHKW-Anlage) und Tankcenterbetreiber Reinhard Weise vor der Tankstelle

Seit Jahren steigen die Preise für Wärme und Strom beständig. Viele Tankstellenbetreiber suchen deshalb nach Möglichkeiten, ihre Stationen günstiger mit Energie zu versorgen – so auch Reinhard Weise. Seit 18 Jahren führt er mit seiner Familie das Wasch- und Tankcenter in Bernau, zehn Kilometer nördlich von Berlin. „Unsere Ölheizung war hoffnungslos veraltet und hatte einen sehr niedrigen Wirkungsgrad. Da ging sehr viel Energie durch den Schornstein“, erinnert er sich. „Wir haben bis zu 6000 Euro jährlich für Heizöl ausgegeben – da musste etwas passieren.“ Reinhard Weise recherchierte und fand eine effiziente Lösung für die Strom- und Wärmeversorgung:

ein flüssiggasbetriebenes Blockheizkraftwerk (BHKW). Die Anlage arbeitet nach dem Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung und erzeugt gleichzeitig Wärme und Strom. So lassen sich dauerhaft Energiekosten senken. Denn je länger das BHKW in Betrieb ist und Strom erzeugt, desto weniger Strom muss der Besitzer zukaufen.

Warmwasser für die Waschanlage

Reinhard Weise nutzt die erzeugte Wärme, um seine Waschanlage mit Warmwasser zu betreiben. „Das ist ein klarer Wettbewerbsvorteil“, so Weise. Die Autowäsche sei jetzt viel gründlicher. Das habe sich inzwischen auch bei den Kunden rumgesprochen – mit positivem Effekt auf die Umsatzzahlen. Vor einem Jahr nahm Reinhard Weise sein BHKW in Betrieb. Nun zieht er Bilanz: 70000 Kilowattstunden Strom hat die Anlage in den letzten zwölf Monaten erzeugt, wobei der größte Teil selbst verbraucht und ein kleinerer Anteil in das öffentliche Stromnetz eingespeist wurde. Bei einem Jahresverbrauch von rund 110000 Kilowattstunden bedeutet das: Die Stromkosten sind um ca. 30 Prozent und die Heizkosten um etwa 40 Prozent gesunken.

Von Stromverbrauchern zu Stromanbietern

Betrieben wird das BHKW mit Flüssiggas von Primagas. Der emissionsarme Brennstoff wird Reinhard Weise netzunabhängig in Tanks direkt vor Ort zur Verfügung gestellt. „Im Vergleich zu Heizöl produziert Flüssiggas bis zu 15 Prozent weniger CO₂. Zudem entstehen bei Gasverbrennung kaum Ruß oder Asche und so gut wie kein Feinstaub – das senkt den Wartungsaufwand und spart den Betreibern letztlich Arbeit und Kosten“, erklärt Thomas Landmann, Verkaufsdirektor von Primagas, einem der führenden deutschen Flüssiggasversorger. Der größte Vorteil aber ist: Mit der Kombination BHKW und Flüssiggas werden BHKW-Betreiber von Stromverbrauchern zu Stromerzeugern. „Wenn wir zwischenzeitlich mehr Strom produzieren, als wir verbrauchen, speisen wir den Überschuss in das Netz ein“, erklärt Reinhard Weise. Die Vergütung richtet sich nach dem an der Leipziger Strombörse ermittelten durchschnittlichen Quartalspreis

für eine Kilowattstunde. Dieser liegt aktuell bei rund 3,284 Cent/kWh (Stand: Q3/2015). Daneben erhält er für jede mit dem BHKW erzeugte Kilowattstunde (kWh) Strom einen staatlichen Kraft-Wärme-Kopplungsbonus von 5,41 Cent. Zudem profitiert Reinhard Weise als Betreiber eines Flüssiggas-BHKWs von steuerlichen Vergünstigungen: Wer Flüssiggas zur Stromerzeugung verwendet, bekommt am Ende eines Jahres die Energiesteuer vom Staat zurück. Pro Kilogramm sind das derzeit 6,06 Cent. Addiert man die staatlichen Zuschüsse und die eingesparten Stromkosten, amortisiert sich das BHKW bereits nach nur vier Jahren. „Die Investition hat sich aber schon heute für uns in jeder Hinsicht gerechnet“, sagt Reinhard Weise: „Steigenden Energiekosten können wir gelassen entgegen sehen.“

■ Primagas

Tankstellenbetreiber Reinhard Weise betreibt seine Waschstraße mit einem flüssiggasbetriebenen Blockheizkraftwerk



Anzeige

WEAT

Der Spezialist im Tankstellengeschäft

WEAT ist Händlerkonzentrator
für geringere ec-Autorisierungsgebühren

Wir sind die Spezialisten für den
bargeldlosen Zahlungsverkehr an Tankstellen

... und mehr: Preismelder (MTS) - Nassdatenverarbeitung - garantiertes Lastschriftverfahren ...

Pricing mit Wettbewerbsautomatik auch für die einzelne Tankstelle

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



Ton ab, Kamera läuft . . .

Kurzfilm über Sieger „Tankstelle des Jahres“
ist Renner in Sozialen Medien



Wer glaubt, dass Geschichten rund um Tankstellen, Waschplätze und Werkstätten nichts in sozialen Netzwerken zu suchen haben, ist auf dem Holzweg. Tankstellen-Inhaber Peter Herm überzeugt Zweifler mit einem Kurzfilm im Netz vom Gegenteil. Nachdem sein Tankcenter in Buchen im Mai mit dem ersten Preis für die „Beste Tankstelle des Jahres“ in der Kategorie „Bester Shop“ ausgezeichnet worden war, gab der umtriebige Geschäftsmann Gas.

Neben diversen Marketing-Aktivitäten wie großflächige Plakate ließ Herm auch einen humorigen Kurzfilm an seiner Station drehen. Platziert ist dieser seit kurzem sowohl auf der Facebook-Seite des Unternehmens als auch auf Youtube:

» <https://www.facebook.com/weinwelt.buchen/timeline>

» <https://www.youtube.com/watch?v=t6EIRE-R8Dw>

Ein Klick lohnt sich, denn Herms „Auftritt“ auf Facebook zeigt, wie Tankstellenbetreiber ihre Angebote und Dienstleistungen an ihre Kunden kommunizieren können. Über die sozialen Netzwerke lassen sich ohne großes technisches Können ganz leicht und vor allem kostengünstig Nachrichten auf einen Klick verbreiten. Einzige Voraussetzung: Auftritte in Facebook und Co. müssen gepflegt werden. Nichts ist schlimmer, als völlig veraltete Leichen an oberster Stelle zu zeigen.

■ eft / Bli

*Wir bedanken uns bei Ihnen für die
erfolgreiche Zusammenarbeit in 2015!*

*Fröhliche Weihnachten
& einen guten Rutsch*

*Ihr **alvernmedia**-Team*



alvernmedia



Ihr Spezialist für Tankstellenwerbung



Teilnehmen lohnt sich

Strahlender Gewinner des eft-Preisrätsels

Teilnehmen lohnt sich, dachte sich Monika Krebs vom Autohaus Krebs in Wassertrüdingen. Flott füllte sie das regelmäßig im TANKSTOP erscheinende Kreuzworträtsel aus und mailte das Lösungswort – hier „Scheibenreiniger“ – an die Redaktion. Das Glück war ihr hold, die Glücksfee zog ihren Namen. Der gewonnene Preis: ein Heimkino vom Feinsten.

Harald Wilhelm (rechts), Vertriebsleiter der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen, übergab den Gewinn persönlich an Ehemann Volker Krebs vom Autohaus Krebs. „Die Freude war groß“, erinnert sich Wilhelm, „denn beglückt werden wird die Tochter der beiden.“ Die 21-jährige Nathalie studiert derzeit International Business Management in Berlin. Mutter Monika Krebs freute sich sehr und sagte zu, auch künftig ihr Glück im TANKSTOP zu versuchen.

Das Magazin, so Monika Krebs weiter, liefert ihr neben dem Rätselspaß auch viele nützliche Tipps und Informationen für ihre Tankstelle in Wassertrüdingen. Hier beschäftigt das Ehepaar noch einen „richtigen“ Tankwart, der Öl und defekte Birnchen wechselt, Luft prüft und eben alles leistet, was der Kunde an Serviceleistungen an der Tankstelle gern sieht.

■ eft / Bli

Punkten dank Weiterbildung Treffpunkt **bft-akademie**



Mehr
Informationen zu

- eLearning
- Themen
- Standorten
- Referenten
- u.v.m.

gibt's hier:



„Weil Lernen Spaß macht!“

„Ein gut investierter Tag!“

„Mit Wissen zum Erfolg!“

„Tankstelle ist Praxis“



Geschäftsführer Carsten Müller (sitzend) und sein Vater Hans-Willi Müller.



Firmengründer Heinrich Kutteneuler

Vom Zweiradhandel zum Großunternehmen Kutteneuler läuft wie geschmiert

38 bft-Tankstellen, 20 ARAL-Tankstellen, drei Autobahntankstellen, 55 Mitarbeiter und ein Jahresumsatz in dreistelliger Millionenhöhe. So liest sich die aktuelle Bilanz der Unternehmensgruppe Kutteneuler in Köln. Hinter diesem Zahlenwerk stehen drei Macher: Firmengründer Heinrich Kutteneuler, Nachfolger und Neffe zweiten Grades Hans-Willi Müller sowie dessen Sohn Carsten Müller. Eine deutsche Familiengeschichte.

Sicher, als Heinrich Kutteneuler 1924 den Grundstein für seine Firma legte, ging es der Wirtschaft des Landes gut. Ein Fahrrad- und Motorradhandel in Siegburg wurde ins Handelsregister eingetragen. Aber unternehmerische Weitsicht, Mut und ein Gespür für die Bedürfnisse des Marktes ziehen sich seit fast 100 Jahren wie ein roter Faden durch die erfolgreiche Firmen- und damit Familiengeschichte. Schon ein Jahr nach Firmengründung erweiterte Kutteneuler sein Geschäft um einen Autohandel, Autoöle und Autozubehör. Der Deutsche entdeckte „sein liebstes Kind“ und der Geschäftsmann witterte Erfolg. Immer mehr Autos wurden in Deutschland angemeldet.

Da war es eine logische Folgerung, den Bedürfnissen auch mit einer Tankstelle Rechnung zu tragen. Auf der Frankfurter Straße in Siegburg konnte ab sofort Kraftstoff gezapft werden – mit Bedienung, versteht sich.

Die Anordnungen und Einschränkungen des Dritten Reiches gingen auch an dem rheinischen Unternehmen nicht spurlos vorüber. So wurde 1934 der Handel mit Kraftstoff zwangsweise unterbunden. 1939 musste die Tankstelle in Siegburg schließen. Erst 1946, ein Jahr nach Kriegsende, nahm Heinrich Kutteneuler den Handel mit Mineralölen und Kraftstoffen wieder auf. Von diesem Zeitpunkt an zeigte der Konjunkturpfeil stetig nach oben. Bereits 1954 wurde der Schmierstoffhandel auf das gesamte Bundesgebiet ausgeweitet.

Mit der boomenden Wirtschaft Ende der 1950er Jahre wuchsen auch die Anforderungen und der Druck auf Unternehmen der Mineralöl- und Kraftstoffbranche. Als sich im Dezember 1959 der Bundesverband Freier Tankstellen und unabhängiger Deutscher Mineralölhändler (bft) gründete, war Heinrich Kutteneuler von Beginn an ein engagierter Mitstreiter. Hans-Willi Müller wuchs auf dem landwirtschaftlichen Betrieb seiner Eltern auf, die er schon in jungen Jahren verlor. Auf der



Tankstelle in Weilerswist in den 1960er Jahren.



Blick in das Lager heute am Standort Köln-Rodenkirchen.

Beerdigung seiner Mutter 1964 sprach ihn der kinderlos gebliebene Großonkel Heinrich Kuttenkeuler erstmals auf eine Mitarbeit in der Firma an. Müller befand sich jedoch noch in der Ausbildung zum Industriekaufmann in

Siegburg. Als ein Jahr später auch der Vater starb, einigten sich Heinrich Kuttenkeuler und Hans-Willi Müller auf einen Geschäftseintritt zum 1. April 1966. Zu dieser Zeit betrieb die Firma Kuttenkeuler mit Sitz in Köln-Bayenthal

sieben Tankstellen im Kölner Raum, weitere Stationen waren an andere Mineralölgesellschaften verpachtet.

» weiter auf Seite 50

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



Schnell brachte sich der junge Hans-Willi Müller mit Verve und visionären Ideen in den Geschäftsbetrieb ein. Stetig wurde das Tankstellengeschäft ausgeweitet. Bereits 1969 wurde er zum Geschäftsführer berufen. 1985 – inzwischen war der Firmensitz seit 1972 nach Köln-Rodenkirchen verlegt worden – wurde der Steuerlagerbetrieb für Kraftstoffe in Neuss aufgenommen. 1991 wurde die Schmierstoffabfüllung um eine weitere Halle erweitert.



Auch der Bundesverband Freier Tankstellen (bft) war inzwischen zu einem mehr als ernstzunehmenden Gesprächspartner für die Wirtschaft und Politik herangereift. Für Hans-Willi Müller war die Mitarbeit im bft von Anfang an ein Selbstverständnis, denn politische Aufgaben, so Müller, sind nur über die Gemeinschaft im Verband zu realisieren. Besonders Einzelkämpfern empfiehlt der heutige Senior dort eine Mitgliedschaft, „weil der Verband der einzige ist, der ihnen eine Stimme gibt, der fachliche Beratung leistet und beim Markenauftritt hilft“. 1995 startete Müller als neuer Vorsitzender des bft für zehn Jahre durch.

Unterdessen wuchs Hans-Willi Müllers Sohn Carsten mit dem Geruch von Schmier- und Kraftstoffen in der Nase heran. Schon als Schüler legte er regelmäßige Zwischenstopps im Familienbetrieb Kuttenkeuler ein, füllte Schmierstoffe ab, etikettierte sie, verpackte sie auf Paletten und lernte somit so ganz nebenbei den Betrieb kennen. Fachwissen holte sich der Junior durch sein Studium der Wirtschaftswissenschaften und viele Wochenendschichten an den Tankstellen, bevor er 2001 mit 27 Jahren und dem Abschluss als diplomierter Betriebswirt (FH) ebenfalls ins Unternehmen einstieg. Zu diesem Zeitpunkt zählte das Tankstellennetz 16 bft-Stationen, vier Aral-Stationen und zwei Bundesautobahntankstellen.



Mit den Jahren stieg die Anzahl der Tankstellen unter der Ägide der Firma Kuttenkeuler stetig. Erste Zusammenarbeiten mit der ARAL begannen, 1999 wurde die erste öffentliche Erdgastankstelle Nordrhein-Westfalens in Bonn-Bad Godesberg gebaut. Die Tankstellenneubauten in den Jahren ab 2001 erhielten durchweg positiven Zuspruch, nicht zuletzt durch deren architektonische und kundenorientierte Großzügigkeit. Der Schmierstoffbereich wurde weiter ausgebaut und zunehmend automatisiert. 2006 wurde mit der Übernahme eines Geschäftspartners und der damit verbundenen Gründung der Müller Mineralöle GmbH & Co. KG in Eschweiler bei Aachen das Lieferprogramm um KFZ-Winterchemie wie Kühler- und Scheibenfrostschutz erweitert. 2007 zählte die Firmengruppe bereits 27 bft-Tankstellen, fünf ARAL-Tankstellen und Einlieferrechte an fünf Autobahntankstellen.

Ein Meilenstein im Familienbetrieb war die Berufung Carsten Müllers zum Geschäftsführer im Jahr 2009. Vater Hans-Willi, inzwischen 71-jährig, steht seinem Junior nach wie vor als wertvoller Berater zur Seite und bringt sich in der Firma als Prokurist ein. Den Schlüssel zum Erfolg formuliert der Senior wie folgt: „Wir reagieren auf Fakten, nicht auf Prognosen.“

■ eft / Bli

Anzeige

Mit LED geht ein Licht auf.

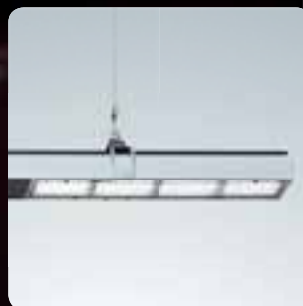


**Besseres Licht.
Weniger Energiekosten.
Jetzt auf LED umsteigen!**

**Die smarte LED-Beleuchtung
für Tankstellen:**

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

HELLA KGaA Hueck & Co.
HELLA INDUSTRIES
Raimondo Baiamonte
Tel.: +49-2941-38-7665
Mobil: +49-172-1687650
E-Mail: raimondo.baiamonte@hella.com
Web: www.hella-industries.com



Ihre Kleinanzeige

Sie möchten etwas verkaufen? Dann inserieren Sie schnell und unkompliziert im TANKSTOP in der Rubrik „Kleinanzeige“ (für bft-Mitglieder ist der Abdruck kostenfrei). Für das Inserat benötigen wir Ihre vollständigen Kontaktdaten, ein Foto sowie einen kleinen Beschreibungstext des Angebotes und natürlich den Verkaufspreis. Die Redaktion behält sich vor, das Angebot auf Seriosität und Plausibilität zu prüfen. Ein Anrecht auf Abdruck besteht nicht.

Senden Sie Ihr Angebot an:
redaktion-tankstop@eft-service.de

KLEINANZEIGE



ZU VERKAUFEN · ZU VERKAUFEN · ZU VERKAUFEN

Bistro-Einrichtung: Das Bistro ist in einem guten Zustand, Grundfläche ca. 3 x 3 Meter. Es besteht aus einer Kühltheke, einer Schütte für Brötchen und einer Glasvitrine, einem Waschbecken, einem Geschirrspüler (1/2 Jahr alt) und einem Kühlschrank. 4 Einschubfächer für Backbleche. Neupreis 15 000 Euro, Abholpreis 2 800 Euro. Ab Dezember verfügbar.

bft-Tankstelle Nawrath
Alfred Nawrath
Alleestr. 17
83309 Kelheim
Tel. 09441 3838
Mobil 0160 5522222

GESUCHT UND GEFUNDEN

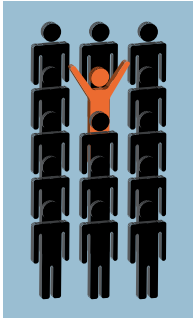


Sie suchen schicke Berufsbekleidung für Ihr Tankstellen-Team, oder einen Anbieter von LED-Leuchten, oder sind Sie auf der Suche nach Süßem oder Salzigem für die Kassenzone? Dann werfen Sie einfach einen Blick in den Online-shop der eft unter www.eft-service.de/shop.

Ein Klick und Sie sind mittendrin im Warensortiment der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen: www.eft-service.de/shop

BEILAGEN IN DIESER AUSGABE

- » LDBS Lichtdienst
- » MMV Leasing GmbH
- » Powerlook
- » Dr. Soldan



bft - akademie

Seminare - Training - Coaching
für den Tankstellenmittelstand

bft-akademie – Seminare und Workshops 2016

Bringen Sie sich und Ihr Team regelmäßig auf den neuesten Wissensstand durch die aktuellen Seminarangebote der bft-akademie.

Die genauen Termine, Hinweise zu den Referenten, den Seminarorten und ausführliche Seminarbeschreibungen finden Sie ab Januar 2016 unter www.bft-akademie.de – Änderungen vorbehalten. bft-Mitglieder erhalten zusätzlich eine postalische Information zu den neuen Seminaren.

Ansprechpartner für die bft-akademie

Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen mbH
Telefon: 022891029-0
info@bft-akademie.de

Ragnhild Holst
Telefon: 022891029-77
info@bft-akademie.de

Anzeige



SONAX AntiFrost&KlarSicht BLUE ENERGY Der Winterscheibenreiniger mit dem angesagten Energy-Duft

Der neue Winterscheibenreiniger mit Energy-Duft, hochwirksamer Rezeptur, super Reinigungsleistung und extra wenig Verbrauch. Beseitigt alle typischen Winterverschmutzungen, welche die Sicht gefährlich behindern können. Natürlich lack- und kunststoffverträglich! Optimale Wirkung bis -20 °C, und dank der innovativen Flasche leicht zu tragen und problemlos einzufüllen.

Freuen Sie sich auf steigende Umsätze und attraktive Margen – durchs Winterfahrvergnügen mit SONAX AntiFrost&KlarSicht BLUE ENERGY. Ein echter Gewinn – auch für Ihre Kunden.



SONAX®

www.sonax.de

Wer einen Verkehr eröffnet, betreibt oder duldet, ist dafür verantwortlich, dass diejenigen, die diesen Bereich betreten, dies auch schadenfrei machen können.

So oder so ähnlich beschreiben Juristen das Thema, dass uns im Herbst und spätestens im Winter umtreibt, die Verkehrssicherungspflicht. Im Herbst kämpfen wir dann mit nassem Laub, im Winter mit Eis und Schnee. Bei Gehwegen ist es für den Privaten ja noch relativ einfach. Schnee und Eis muss an Werktagen in der Zeit von 7 – 20 Uhr, an Sonn- und Feiertagen von 9 – 20 Uhr beseitigt worden sein. Hält Schneefall an, muss mehrfach gereinigt bzw. gestreut werden. Die Gerichte halten eine 1,20 m breite Gehbahn für ausreichend. Breiter ist schön, aber für die gefahrlose Passage nicht ausreichend. Nach 20 Uhr müssen Fußgänger erhöhte Vorsicht walten lassen. Ist der Schneefall so intensiv, dass der Schnee im Nu wieder auf dem Gehweg liegt, kann gewartet werden, bis die Räumaktion auch Wirkung zeigt. Dies ist allerdings nicht erst dann der Fall, wenn der Schneefall komplett aufhört! Im Hinblick auf Glätteis setzt die Streupflicht allgemeine Glättebildung und nicht nur vereinzelte Glättestellen voraus.



Gelände gleich wieder verlässt. Das gilt selbst dann, wenn das Tankstellengelände nur als Abkürzung genutzt wird. Bei letzterem kommt eine Verletzung der Verkehrssicherungspflicht aus geduldetem Verhalten in Betracht. Wenn der „unerwünschte Verkehr“ bereits seit längerem stattfindet und für diesen Teil eine Verkehrssicherung nicht durchgeführt werden soll, muss dieser Bereich abgesperrt werden und zwar deutlich. Umgekehrt besteht kein Anlass, Plätze auf dem Grundstück schnee-

Thema Streusalz: Jegliche Auftaumittel, also nicht nur Salz, sind grundsätzlich zur Verwendung auf dem Bürgersteig nicht erlaubt. Nur im absoluten klimatischen Ausnahmefall (z. B. Blitzeis) sowie auf Treppen, Rampen, Brückenauf- und abgängen oder ähnlichen Gefahrenstellen dürfen Auftaumittel verwendet werden.

Für die Einhaltung der Verkehrssicherungspflicht gilt, dass die benutzten Bereiche so sauber zu halten sind, dass niemand verunfallen kann. Im Herbst muss der Bereich (Gehweg, Zuwegung auf dem Grundstück etc.) frei von Reisig, Zweigen, Blättern oder Nadeln gehalten werden. Im Winter sind Schnee und Eis zu entfernen. Der Zugang zu Hydranten, Notrufsäulen und Telefonzellen ist ebenfalls von Schnee und Eis zu befreien. Genauso wie im Herbst muss bei der Durchführung der Verkehrssicherungspflichten nach oben geschaut werden. Dachlawinen, Eiszapfen und ähnliches sollten entfernt werden oder der Bereich deutlich abgesperrt werden. Außerdem gehört es bei anhaltendem Schneefall dazu, dass die Traglast des Tankstellendachs bedacht wird.

Die Räum- und Streupflicht kann auch durch Vertrag auf einen Dritten, etwa eine Reinigungsfirma, übertragen werden. In diesem

Schnee und Eis in Herbst und Winter

Welchen Umfang hat die Verkehrssicherungspflicht?

„Der Verpflichtete erfüllt seine Verkehrssicherungspflicht, wenn er diejenigen Vorkehrungen trifft, die nach den konkreten Umständen zur Beseitigung der Gefahr erforderlich und zumutbar sind. Erforderlich sind hierbei die Maßnahmen, die ein umsichtiger und verständiger, in vernünftigen Grenzen vorsichtiger Mensch für notwendig und ausreichend hält, um die Gefahr von Dritten abzuwenden.“ Auch das klingt sehr juristisch, meint aber nichts anderes, als dass die getroffene Maßnahme wirken müssen, und zwar so, dass der Benutzer der jeweiligen Fläche gefahrlos passieren kann.

Für das Tankstellengelände bedeutet dies, dass alle die zum Tanken, Shoppen oder Waschen kommen, das Gelände gefahrlos betreten können müssen. Das gilt auch dann, wenn der Kunde gar nicht tankt oder shoppt und das

oder eisfrei zu halten, die normalerweise nicht benutzt werden. Dann ist kein Verkehr eröffnet. Der verständige Kunde bzw. Benutzer des Geländes ist in der Lage, das zu bemerken.

Die Uhrzeitbeschränkung für den Privaten gilt für den Tankstellenbetreiber nur eingeschränkt. Hier gilt, wenn das Grundstück zu anderen Zeiten erreichbar ist, eine erweiterte Reinigungspflicht. Sorgen Sie also dafür, dass zur Geschäftszeit das Grundstück bzw. die Grundstückszugänge und angrenzenden Gehwege entsprechend geräumt sind.

Fall haftet dieser deliktisch an Stelle des Pflichtigen, während aber letzteren Überwachungs- und Kontrollpflichten treffen. Wird nicht geräumt, haftet der Grundstücksbesitzer gleichwohl neben dem Dritten. Er kann im Haftungsfall aber Rückgriff auf diesen Dritten aus dem Reinigungsvertrag nehmen. Eine Übertragung setzt in jedem Fall eine klare Absprache voraus, die eine Ausschaltung von Gefahren zuverlässig sicherstellt

Weitere Fragen beantwortet Ihnen gerne die Geschäftsstelle des Bundesverbandes Freier Tankstellen e. V. in Bonn, Telefon 0228 91029 44.

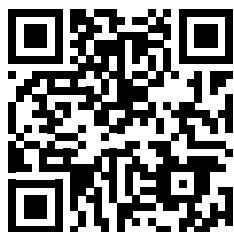
■ bft / Stephan Zieger

Neuer Ölwagen im modernen Design

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

NEU:

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



12 x
1 Liter

Ab sofort:
Die aktuellen eft-Aktionen



bft-Öle im 12er-Pack lieferbar

Handlich, praktisch und ohne großen Lagerbedarf: 16 verschiedene bft-Öle „Formula“ im 12 x 1-Liter-Gebinde, sortenrein verpackt bei gleich günstigem Preis* (Preise variieren je Sorte, siehe www.eft-service.de/shop/motorenoele/16).

Der handliche Karton mit dem 12 x 1-Liter-Gebinde ist zu bestellen über: www.eft-service.de/shop/motorenoele/16. Die Anlieferung erfolgt innerhalb von 48 Stunden.

*zuzüglich Verpackung und Versand

Zu bestellen unter:
www.eft-service.de/shop Rubrik: Autozubehör



Jetzt wird's mollig warm an der Station

Die neue bft-Berufsbekleidung ist da.

Softshell-Weste

Für die ganz kalten Tage gibt es jetzt auch die warme Softshell-Weste. Farbton neutral schwarz mit durchgehendem Reißverschluss; zwei Brusttaschen plus zwei seitliche Eingriffstaschen; retroreflektierende Paspeln an den Seiten und Schultern.

Material: 95 Prozent Polyester, 5 Prozent Elasthan
Größen unisex: S, M, L, XL, XXL, XXXL
Preise: ab 59,95 Euro



Fleece-Jacke

Kuschelig warme Fleece-Jacke mit durchgehendem Reißverschluss sowie zwei Seitentaschen mit Reißverschluss. Ärmelbund in Zielflaggenoptik.

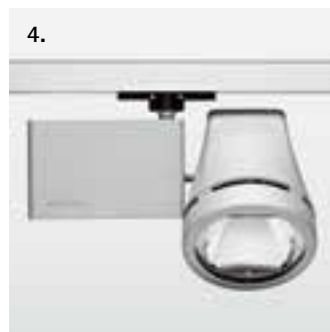
Material: 100 Prozent Polyester
Größen unisex: XS, S, M, L, XL, XXL, XXXL
Preis: 19,90 Euro

Zu bestellen unter:
www.eft-service.de/shop Rubrik: Berufsbekleidung

Aktionen im Onlineshop Januar und Februar 2016:
» Berufsbekleidung komplettes Sortiment
www.eft-service.de/shop Rubrik Berufsbekleidung

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

Jetzt geht Ihnen ein Licht auf



1. BÄRO-Einbauleuchte, INTARA RD 162

LED, passiv

Auf den ausgewiesenen Preis Aktionsrabatt von 10% bis 31.12.2015:
149,00 €

2. BÄRO-Pendelleuchte, PENDIRO EC 122

LED, passiv

Auf den ausgewiesenen Preis Aktionsrabatt von 10% bis 31.12.2015:
189,00 €

3. BÄRO-Einbauleuchte, INTARA EC 122

LED, passiv

Auf den ausgewiesenen Preis Aktionsrabatt von 10% bis 31.12.2015:
185,00 €

4. BÄRO-Aufbauleuchte, ONTERO EC 122

LED, passiv

Auf den ausgewiesenen Preis Aktionsrabatt von 10% bis 31.12.2015:
159,00 €

Zu bestellen unter:

www.eft-service.de/shop Rubrik: Betrieb & Gebäude / LED-Bäro-Leuchten

Plakatserie 2016 für Ihre Station

Für jede Jahreszeit ein Plakat passend zur Saison: Frühling, Sommer, Herbst und Winter. Der Slogan 2016 lautet „Bei uns sind Sie das Wichtigste!“ Zu bestellen sind die Plakate einzeln oder im Abo.
Preis: 19,40 €

Zu bestellen unter:

www.eft-service.de/shop Rubrik: Werbung / Werbeplakate



www.eft-service.de/shop
Schauen Sie rein: Im Onlineshop der eft finden Sie aktuelle Aktionen und viele weitere Produkte rund um die Tankstelle.

Zu bestellen unter:
Telefon: 0228 910 290
Fax: 0228 910 29 29
E-Mail: info@eft-service.de
www.eft-service.de/shop

**Jetzt neu
im Shop**

www.eft-service.de/shop



Coffee ToGo Riffle Becher braun

Art. Nr. 129060B

VE 1.000 Stck.

Preis: 85,99 Euro

Rubrik im Shop: Shop & Bistro / Kaffee, Tassen & mehr



3 verschiedene Motive Zapfpistoleinleger Retro-Optik

Art. Nr. 00007 (Kaffee Retro)

Art. Nr. 00008 (Öl Retro)

Art. Nr. 00005 (Wäsche Retro)

VE 1 Stck.

Preis: 0,00 Euro

Rubrik im Shop: Werbung / Zapfpistoleinleger



3 verschiedene Motive Zapfpistoleinleger moderne Optik

Art. Nr. 00004 (Kaffee modern)

Art. Nr. 00009 (Öl modern)

Art. Nr. 00026 (Wäsche modern)

VE 1 Stck.

Preis: 0,00 Euro

Rubrik im Shop: Werbung / Zapfpistoleinleger



Easy!maxx Power Pad Set

Art-Nr. 04603

VE 4 Stck.

Preis: 23,92 Euro

Rubrik im Shop: Geschenkartikel



Gripo Handyhalterung

Art-Nr. 03143

VE 4 Stck.

Preis: 23,92 Euro

Rubrik im Shop: Geschenkartikel

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



Easy!maxx Alkoholtester

Art-Nr. 08165

VE 2 Stck.

Preis: 13,50 Euro

Rubrik im Shop: Geschenkartikel



Vitalmaxx Hologramm Armband – schwarz

Art-Nr. 04842

VE 24 Stck.

Preis: 95,76 Euro

Rubrik im Shop: Geschenkartikel



Vitalmaxx Hologramm Armband – weiß

Art-Nr. 04841

VE 24 Stck.

Preis: 107,76 Euro

Rubrik im Shop: Geschenkartikel



Power-Glücksarmband

Art-Nr. 02629

VE 1 Stck.

Preis: 6,25 Euro

Rubrik im Shop: Geschenkartikel



Protein Riegel Vanille

Art-Nr. 4008391 213890

VE 12 x 60 g

Preis: 14,28 Euro

Rubrik im Shop: Süßwaren

Veröffentlichen auch Sie Ihre Termine kostenfrei im TANKSTOP.
Alle Informationen senden Sie inklusive der entsprechenden Kontaktdaten
unverbindlich per Mail an redaktion-tankstop@eft-service.de.
Ein Anspruch auf Abdruck besteht nicht.

Gewusst wo!

Termine – Schulungen – Weiterbildungen

- › 29. – 31.01.2016
Motorradwelt Bodensee
Neue Messe 1
88046 Friedrichshafen
www.motorradwelt-bodensee.de
- › 31.01. – 03.02.2016
Internationale Süßwarenmesse Köln
Koelnmesse
Messeplatz 1
50679 Köln
www.ism-cologne.de
- › 10. – 13.02.2016
BIOFACH – Weltleitmesse für Bio-Lebensmittel
Messezentrum Nürnberg
90471 Nürnberg
www.biofach.de
- › 16.02.2016
Kartenforum – Kongress der bargeldlosen
Bezahl-Branche
B+S Card Service und Worldline
Kap Europa, Osloer Straße 5
60327 Frankfurt/Main
www.kartenforum.de
- › 20. – 24.02.2016
Intergastra
Flughafenstraße/Flughafen
70629 Stuttgart
www.messe-stuttgart.de/intergastra
- › 23. – 24.02.2016
Handel und Wandel in Tankstellen und
Convenience-Shops
Hotel Pullman Cologne
Helenenstraße 14
50667 Köln
www.handelsblatt-tankstellen.de
- › 23. – 25.02.2016
EuroCIS
Messe Düsseldorf GmbH
Stockumer Kirchstraße 61
40474 Düsseldorf
www.eurocis.com
- › 11. – 16.03.2016
Internorga
Hamburg Messe und Congress GmbH
Messeplatz 1
20357 Hamburg
www.internorga.com
- › 13. – 18.03.2016
Light + Building
Messe Frankfurt Exhibition GmbH
Ludwig-Erhard-Anlage 1
60327 Frankfurt am Main
www.light-building.messefrankfurt.com
- › 09. – 17.04.2016
AMITEC
AMI bewegt – Autofrühling 2016 in Deutschland
Messe-Allee 1
04356 Leipzig
www.ami-leipzig.de
- › 30.05. – 03.06.2016
IFAT – Die Weltleitmesse für die Wasser-,
Abwasser-, Abfall- und Rohstoffwirtschaft
Messe München GmbH
Messegelände
81823 München
www.ifat.de
- › 14. – 16.06.2016
UNITI expo Stuttgart
70629 Stuttgart
www.uniti-expo.de
- › 13. – 17.09.2016
Automechanika Frankfurt
Messe Frankfurt Exhibition GmbH
Ludwig-Erhard-Anlage 1
60327 Frankfurt am Main
www.automechanika.messefrankfurt.com
- › 20. – 23.09.2016
InnoTrans – Internationale Fachmesse für
Verkehrstechnik
Messe Berlin GmbH
Messedamm 22
14055 Berlin
www.innotrans.de



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

MITARBEITER & KUNDE

bft-akademie –

Ein Service des Bundesverbandes freier Tankstellen e.V.

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

Alle Termine, Hinweise zu den Referenten und ausführliche Seminarbeschreibungen unter www.bft-akademie.de – Änderungen vorbehalten.

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.

- › 1.02. – 3.02.2016
Grundlagen der Betriebswirtschaft für Praktiker (SB416-0038)
- › 14.04. – 15.04.2016
Jahresabschlussanalyse (SB416-0041)

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 britta.boegemann@exxonmobil.com

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

Kreuzworträtsel

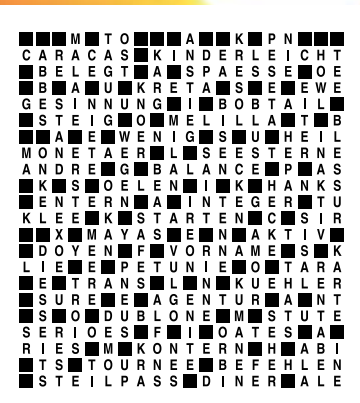
Trauben- zucker	großer kasachi- scher See	Abend- gesell- schaften	Kinder- bau- stein	brasil. Ver- kehrs- sprache	nicht exakt	Stell- ver- treter (Kw.)	Vulkan- ausstoß	offene Autos (Kw.)	schott. Stamm- verband	Lösungs- mittel	Ratsmit- glied im antiken Sparta
Bewoh- ner von Laos			altrömi- sches Unter- gewand					Beige- fügtes			
schwei- zerischer Ur- kanton	5	kenn- zeich- nendes Merkmal				8		Schiffs- zubehör	Himmels- bläue		
Fahr- zeug- fracht			medizi- nisch: Milz			Wild- form des Lamas	essbare Kastanie				Männer- name
spani- scher Ausruf		ital. Wall- fahrts- kloster	Wett- kampf- gewinn			Fürstin in Indien			Denk- schrift (Kw.)	Laut, Klang	
eine Farbe	US- Western- legende (Wyatt)			jetzt			mittel- alterliche Steuer	gekoch- tes Obst			7
			böhm. Paartanz im 2/4- Takt	englisch: links		schlimm		9	nordi- scher Donner- gott		Wind- schatten- seite
ital. Wein- schaum- creme	Gefahr- meldung	Film- Ferkel	ver- rufenes düsteres Lokal				über- heblich, blasiert		Gattin des Ägir	arabi- scher Artikel	
					franzö- sisches Depar- tement	ugs.: Gefäng- nis		unver- feinert		knie- langer Anorak	
industri- elle Herstel- lung		Grabin- schrift (Abk.)		niederl. Flug- zeug- bauer †				deutsche Vorsilbe: schnell	Brett- fuge		dort
	6					2	Sport- gefahr				Laub- baum
			Initialen von Joyce	Kfz-Z. Geln- hausen	Brut- stätte	See- manns- gruß			Gebirge zwischen Europa u. Asien	ein dt. Bundes- präsident † 2006	
ein- stellige Zahl	roh, grob		Gesteins- art				Glim- men			mongol. Herr- scher- titel	Abk.: Mega- watt
Erdzeit- alter	kleine Garten- frucht	Vorname der Russell			Land- streit- macht	also dann (ugs.)		Knöchel- gegend	Hühner- kopf- aufalte		
	10		Dolden- ge- wächse	fette Ton- erde	engli- sches Fürwort: sie		betreute Wohn- stätte	vielfach (math.)		englisch: wir	
franzö- sisch: Straße			acht Bits (EDV)			Über- nach- lungs- stätte			kurz für: an das		altes Apo- theker- gewicht
ein ehem. dt. Staat (Abk.)			Solo- stück in der Oper	„Kelly Family“- Mitglied	Helden- gedichte		über- trieben	lautes Bemerk- bar- machen			
alle ohne Aus- nahme	Tinten- fisch- art					un- gefähr	nordi- sches Götterge- schlecht	3		Original- ton (Kw.)	Form des Sauer- stoffs
	1		engl. TV- Musik- sender (Abk.)	Fluss durch Gerona (Span.)	Vorname Zolas † 1902				ältere physikal. Energie- einheit		
Kartoffel- klöß- chen	magische Silbe der Brah- manen	Fäl- schung					jede, jeder			klang- voll	deutsche Vorsilbe
		4			Toilette (Abk.)		chem. Zeichen für Chlor	brasil. Groß- stadt (Kw.)			Kfz-Z. Olden- burg
Lauf- vogel			Ad- mini- stration						Roman von Emile Zola		

Lösungswort:

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

Mitmachen lohnt sich!

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



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

Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen. Bitte beachten Sie, dass Ihre E-Mail Ihre vollständige postalische Adresse enthalten muss. Einsendeschluss ist der 15.01.2016.

Das Lösungswort des letzten Rätsels lautete:
Oelkanister

Dem Glücklichen schlägt keine Stunde ...

Die wasserdichte SmartWatch

- › Smartphone-unabhängige GPS-Funktion und Musik-Wiedergabe
- › Wasserdicht (IP68)* mit farblich flexiblem Design
- › Alle Aktivitäten im Überblick direkt am Handgelenk
- › SmartWatch mit AndroidWear

Die SmartWatch 3 SWR50 ist der perfekte Begleiter für alle Situationen im Leben. Egal ob beim Sport oder bei einem festlichen Event, die SmartWatch 3 SWR50 kann man immer tragen. Perfekte Wasserdichtigkeit (IP68), GPS-Funktion und das Hören von Musik ohne Verbindung zum Smartphone, die übersichtliche Darstellung verschiedener Aktivitäten und Android Wear machen die SmartWatch 3 SWR50 zur idealen SmartWear für alle, die nie den Überblick verlieren möchten.

Wir drücken allen Teilnehmern die Daumen und wünschen viel Glück.

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.

Unser aktueller Gewinn:



Was Sie jetzt noch tun müssen?
Einfach mitmachen.

MEINE TANKE



... hat alles,
damit die Winterkälte
sich nicht kratzt.



JETZT BESTELLEN

Das Winterplakat
2015 ist da.

Zu finden unter
www.eft-service.de/shop

NEU

frei und fair – Ihre freie Tankstelle