

TANK STOP

Das efit-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 02 | 2017



TITELTHEMA

TANKSTELLE & MITTELSTAND –
Der Messe-Check

KLARTEXT

TANKSTELLE & MITTELSTAND –
Der Countdown läuft

KLARTEXT

Verleihung des Branchen-Oskars 2017 –
Tankstelle des Jahres

100%

TANKSTELLE

**TANKSTELLE &
MITTELSTAND
'17**

Die Branchenmesse
www.tankstellenmesse.de

Deutschlands führende Messe
für den Tankstellen-Mittelstand

MÜNSTER

10. + 11. MAI 2017

Mehr Infos unter www.tankstellenmesse.de

Editorial

www.tankstop-magazin.de



Es ist Messezeit ...

... und der große Branchentreff 2017 steht an. Wow, zum 18. Mal hat die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen zusammen mit dem Bundesverband Freier Tankstellen den Branchen-Mittelstand nach Münster eingeladen, und alle werden kommen. Okay, fast alle, denn die Messe ist seit geraumer Zeit bis in den letzten Winkel ausgebucht. Die Warteliste alleine könnte schon fast eine weitere kleine Halle füllen – sehr zur Freude der Veranstalter. Für alle, die den Termin noch nicht rot in ihrem Kalender vermerkt haben: 10. und 11. Mai Messehallen Münster.

Das Konzept der Messemacher ist auch 2017 restlos aufgegangen. Die Produkt- und Themenvielfalt reicht von A wie Abfallentsorgung bis Z wie Zukunft Tankstelle – Digitale Lösungen. Die Digitalisierung an Tankstellen, Werkstätten und Waschstraßen lässt sich nicht mehr aufhalten. Es wird spannend, was die Anbieter in ihrem Portfolio präsentieren werden.

Ein weiteres großes Thema ist die E-Mobilität. Alle Interessierten finden in Halle Mitte Antworten auf ihre Fragen. Und damit auch dem letzten ein Licht aufgeht, nimmt der Bereich LED Raum in gleich zwei Hallen: Süd und Mitte.

Der Einlass zur Messe ist wie immer kostenfrei. Aber ganz wichtig: Jeder Besucher muss sich einmal online registrieren. Mit dem Einlassticket als PDF gibt es am Messeeingang eine persönliche Einlasskarte, versehen mit Ihrem Namen.

Viele weitere spannende und für Ihre Station wichtige Themen finden Sie in der vorliegenden Ausgabe. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Blättern.

Herzlichst Ihr

Bernd Scheiperpeter

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Bernd Scheiperpeter".

Bildnachweis:

Editorial, Seite 42: Birgit Limbach;
Seite 18: Sascha Fabian,
Seite 28: Carina Schroll;
Seite 48, 52: Bernd Fiehöfer;
Seite 54: Q1/Meckel;
Seite 60: MTV Förster;
Seite 62: Mall/König;
Seite 64: PWM;
Seite 68: ©photocrew – Fotolia.com;
Seite 72: Thorsten Frisch – shutterstock.com



Seite 6 – 12 | Tankstelle & Mittelstand – Der Messe-Check



Seite 14 – 15 | Tankstelle & Mittelstand – Der Countdown läuft



Seite 26 – 27 | BEVER: Intelligentes LED-System mit Kostenersparnis



Seite 48 – 49 | Süßwaren und Snacks

Impressum

Jahrgang 5

Herausgeber und Verlag

Einkaufsgesellschaft
freier Tankstellen mbH
Ippendorfer Allee 1d
53127 Bonn

Tel. 0228 – 910 29 0
Fax 0228 – 910 29 29
redaktion-tankstop@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
marketing@eft-service.de

Anzeigenpreisliste

Preisliste III / Mediadaten 2017

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 – 20 | Verleihung des Branchen-Oskars 2017



Seite 56 – 57 | Die Geschichte einer Emsländer Familie

Auflage

Druckauflage 6.000 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

- » Tankstelle & Mittelstand – Der Messe-Check 6

KLARTEXT

- » Tankstelle & Mittelstand – Der Countdown läuft 14
- Eintritt frei – Kostenfreies Messticket einfach online buchen 16
- » Verleihung des Branchen-Oskars 2017 18

INDUSTRIEPARTNER

- ALPHA SIGNS: Digitale Welten an Tankstellen als Komplettservice! 22
- A2I SYSTEMS: Dynamisches Pricing von Kraftstoffen 24
- BEVER: Intelligentes LED-System mit Kostenersparnis 26
- CONTAX & LEANKULTUR: Strategische Zusammenarbeit ... 28
- MEISTRO: wattislos.com – energiegeladen bloggen, chatten ... 30
- LINUX: präsentiert effiziente Lichtlösungen ... 32
- NEON REINHARDT: Die Tankstellen-Experten: 30 Jahre bft-Partner 34
- SONAX: „Sonax Molecular“ auf dem Vormarsch 36
- eft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station 40
- WEAT: Messeaussichten und -angebote beim bft-Partner WEAT 42

LEADERBOARD

- eft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station 38

SHOPNEWS

- NORDLAND: Dreißig Jahre ganz weit oben 44
- MCS: Denn nur wir sind Mittelstand! 46
- Süßwaren und Snacks 48
- Fruchtiger Frühjahrsauftakt – Lübzer Grapefruit Alkoholfrei 50
- Die Tankstelle der Zukunft 52

INSIDE

- Neue Geschäftsführung bei CLASSIC Tankstellen GmbH & Co. KG 51
- Q1 stellt sich auf Führungsebene neu auf 54
- Vom Schlosser zum Tankstellen- und Handelsunternehmer 56
- MTV Förster steuert Tankstellennetz mit SAP RFNO 60

REGULARIEN

- Ihre Meinung zählt / Leserbrief 42
- Ihre Kleinanzeige – Sie möchten etwas verkaufen? 53
- bft-akademie – Neue Seminare und Termine 2017 69

BRÜCKS PRAXISTIPP

- Info-Dienst zur Tankstellen-Messe auf dem Stand der eft / bft 61

TANKWORT

- Rundum-Service für Fett- und Leichtflüssigkeitsabscheider 62
- Neuer Preismast von PWM 64
- Servicon-Anwaltsnetz des Mittelstandsverbundes 65

PORTRAIT

- Rätselgewinner Kellner geht unter die Nudelköche 66
- Rätselgewinner Rammin: „Was lange währt ...“ 66
- Führungswechsel bei Rheinland Kraftstoff und Carissa 67

IHR GUTES RECHT

- Streitbeilegungsgesetz – Rechte, Pflichten und Möglichkeiten 68

AKTIONEN

- Ab sofort: Die aktuellen eft-Aktionen 70

JETZT IM SHOP

- Neue Artikel im Online-Shop 71

TERMINE

- Termine – Schulungen – Weiterbildungen 72

KURZ VOR SCHLUSS

- Kreuzworträtsel 74

Der Messe-Check

Seit 1983 trifft sich der Tankstellen-Mittelstand regelmäßig auf der Leistungsschau TANKSTELLE & MITTELSTAND. In wenigen Tagen präsentieren zum 18. Mal Aussteller aus 15 europäischen Ländern ihre Produkte und Dienstleistungen.

Was macht die Mittelstandsmesse so interessant? Der TANKSTOP hat nachgefragt.

1. Was zeichnet für Sie die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND besonders aus?
2. Was sind Ihre Erwartungen an die Branchenmesse 2017 in Münster?
3. Ganz wichtig: Was erwartet den Messebesucher der TANKSTELLE & MITTELSTAND auf Ihrem Stand?





◆ Joachim Jäckel / Bundesverband Tankstellen und Gewerbliche Autowäsche Deutschland e.V.

1. Diese Messe hat sich in den letzten Jahren zu einem wichtigen Treffpunkt für die Tankstellen-Branche entwickelt. Das Angebot ist immer vielfältiger geworden und deckt heute alle Bereiche, die für einen modernen Tankstellenbetrieb wichtig sind, ab. Für Besucher und Aussteller ist es besonders angenehm, unkompliziert die Messe zu erreichen und sich ohne weite Wege über alle Marktneuheiten zu informieren.

2. Wir erwarten viele neue Kontakte mit Unternehmen aus der Tankstellen- und Autowasch-Branche, interessante Fachgespräche, aber auch die Anbahnung neuer Geschäftsbeziehungen mit Lieferanten und Dienstleistern unserer Branche. Und wir hoffen natürlich, viele unserer Mitglieder in Münster begrüßen zu können.

2. Wir haben auch in diesem Jahr wieder einen Gemeinschaftsstand mit der Witas GmbH. Insofern können sich Mitglieder und Besucher nicht nur mit ihren fachlichen Fragen an uns wenden, sondern sich auch über das aktuelle Angebot der Witas informieren. Der BTG steht allen Messebesuchern zur kostenlosen Beratung und Beantwortung fachlicher Fragen zur Verfügung. Und natürlich informieren wir Interessenten auch gern über die Leistungen, die der BTG für seine Mitglieder erbringt.



◆ Steffen Göhringer / Head of Marketing bei Aryzta Food Solutions GmbH

1. Unsere Besucher schätzen es, dass von den Backwaren über die Shop-Einrichtung bis zur Waschtechnik die gesamte Vielfalt der Branche kompakt abgebildet ist. In Münster sind deshalb vor allem die Entscheider der mittelständischen und inhabergeführten Unternehmen vor Ort.

2. Eigentümer, Betreiber und Pächter investieren vielerorten in die Aufenthaltsqualität und Ausstattung der Tankstellen-Shops und -Bistros. Es braucht aber vor allem qualifizierte Konzepte und Partner, die die Gastronomisierung der Tankstellen umsetzen und den Return on Investment bringen. Wir erwarten, dass wir als Marktführer für Convenience-Backwaren und nun auch als Frische-Dienstleister im Bereich Food-Service diesen Trend maßgeblich vorantreiben werden.

3. Alles rund um Backwaren und die frischen Produkte, die es dazu braucht. Wir bieten alles aus einer Hand: Tiefkühl-Produkte, frische Produkte und umsatzstarke Konzepte: live zu erleben bei unserem neuen Konzept Burger Bar. Zudem präsentieren wir unser hochwertiges Kaffeekonzept Seattle's Best Coffee™.



◆ Daniela Monzien / Senior Experte Strategisches Partnermanagement Deutsche Post AG Paketshop

1. Der Tankwart von heute ist vieles: Banker, Wäscheservice, Lebensmittelverkäufer. Kurzum: Tankstellen haben sich zu einem zentralen Dreh- und Angelpunkt für viele Angebote entwickelt, die ihren Kunden das Leben einfacher und bequemer machen. Die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND spiegelt die Vielfalt an Themenfeldern in idealer Art und Weise wider und bietet damit Ausstellern und Tankstellenbetreibern gleichermaßen eine Plattform für neue Geschäfte. Die Deutsche Post wird in Zukunft dabei sein.

2. Die Deutsche Post ist zum ersten Mal Aussteller auf der Messe. Wir sind daher sehr gespannt, wie unser Angebot angenommen wird und freuen uns auf interessante Gespräche.

3. Pakete abgeben und abholen an einer Tankstelle – aus unserer Sicht passt das hervorragend zusammen. Wir bieten mit dem DHL Paketshop einen idealen Service, mit dem Ihre Tankstelle im Handumdrehen zur „Paket-Station“ wird. Kommen Sie auf unseren Messestand und lassen Sie sich von uns beraten.

1.

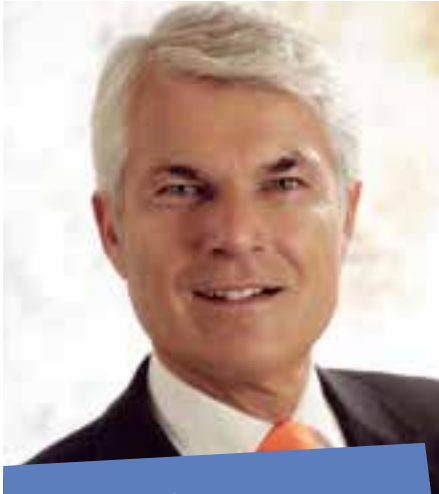
Was zeichnet für Sie die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND besonders aus?

2.

Was sind Ihre Erwartungen an die Branchenmesse 2017 in Münster?

3.

Ganz wichtig: Was erwartet den Messebesucher der TANKSTELLE & MITTELSTAND auf Ihrem Stand?



◆ Klaus Fiedler / Geschäftsführer Rheinland Kraftstoff GmbH

1. Ein ausgewogenes Angebot von Produkten und Dienstleistungen rund um die Tankstelle. Die interessante Mischung aus Information und Innovation, Ideen und Trends sowie persönliche Kontakte mit Besuchern und Ausstellern.

2. Als Besucher freue ich mich auf zwei informative Tage mit vielen inspirierenden Gesprächen. Als Aufsichtsrat der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen wünsche ich mir zufriedene Besucher und Teilnehmer, die sich schon auf die nächste Veranstaltung in 2019 freuen.



◆ Patrick Ginster / Sonax Verkaufsleitung Tankstellen / CarWash

1. Die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND hat sich über die Jahre hervorragend auf die Zielgruppe ausgerichtet und bietet der Branche eine perfekt zugeschnittene Plattform.

2. Wir erhoffen uns wertvolles, ungefiltertes Kundenfeedback zu unseren Produkten und Serviceleistungen sowie die ein oder andere Anregung für künftige Innovationen.

3. Auf unserem komplett neu gestalteten Messestand wird die Besucherin bzw. der Besucher unsere Shop-Produkte im Rahmen der einzelnen Tankstellen Konzeptlösungen erleben.

Im Car Wash können wir zudem mit unserer SONAX Molecular Markenwäsche einen Kompetenztransfer auf ihr Waschgeschäft stattfinden lassen.



◆ Gerhard Schäfer / National Key Account Manager im Bereich Verkehrsgastronomie Nestlé Schöller GmbH

1. Eine Kommunikationsplattform der Branche, um sich intensiv über Trends und Neuheiten zu informieren.

2. Einen Andrang vieler Fachbesucher auf unserem Messestand, mit denen wir konstruktive Dialoge führen können.

3. Wir zeigen ein Feuerwerk an neuen Produkten und Konzepten für die Backshops / Bistros sowie für das Impulseisgeschäft. Backwaren-Neuheiten von Nestlé Schöller Backwaren sowie Eiskremneuheiten der Marken Mövenpick, Nestlé Schöller sowie Mondelez.



◆ Detlef Holst / Geschäftsführer Holst Personalentwicklung, Organisator bft-akademie

1. Wir waren in den letzten zehn Jahren immer auf der Messe vertreten. Die Organisation der Messe ist hoch professionell und die Betreuung der Aussteller und Besucher lässt keine Wünsche offen. Das Angebot der Aussteller ist sehr ausgewogen und innovativ und gibt somit allen Besuchern eine hervorragende Chance, immer auf dem neuesten Stand zu sein.

2. Wir erwarten wieder eine Menge von interessanten Gesprächen mit unseren Kunden und den weiteren Besuchern der Messe. Dabei erwarten wir auch für uns weitere Impulse für unser Praxis-Angebot.

3. Neben einem, auf den Tankstellenmarkt zugeschnittenen Seminarangebot werden neue Medien wie E-Learnings und Webinare der Blick in die Zukunft bei der Mitarbeiterqualifikation sein.

Weitere Schwerpunkte bilden die Themen „Betriebswirtschaftliche Steuerung der Tankstelle“, „Ergebnissicherung durch Verringerung von unerkannten Verlusten“ sowie „Tankstellen- und Zeitmanagement“.



◆ Dr. Steffen Dagger / MEW-Hauptgeschäftsführer

1. Die Messe Tankstelle und Mittelstand ist ein „Muss“ für Unternehmen. Sie bietet eine ausgezeichnete Möglichkeit, sich über relevante Tankstellenthemen auszutauschen. Auch für uns als Dachverband der mittelständischen Mineralölwirtschaft ist die Messe eine gute Plattform. Gemeinsam mit unseren Mitgliedsverbänden wie dem Bundesverband Freier Tankstellen vertreten wir die politischen Interessen unserer Mitglieder in Berlin und Brüssel. Deshalb freuen wir uns über diese Plattform und über die dort vorgestellten aktuellen Trends und Entwicklungen der mittelständischen, konzernunabhängigen Mineralölwirtschaft.

2. Wir freuen uns auf einen regen Austausch mit Besuchern und Ausstellern der Messe, um uns ein möglichst genaues Bild über die Trends der Branche zu verschaffen und sie für die Arbeit an politischen Herausforderungen optimal zu nutzen.

3. Der Besucher kann sich bei uns über den Stand derjenigen politischen Themen informieren, die für den konzernungebundenen Mineralölmittelstand relevant sind.



Probleme mit sicherem Bargeldhandling?

Mit den effizienten Bargeldhandlingssystemen von Gunnebo beugen Sie Manipulation, Missbrauch und Sicherheitsproblemen beim Umgang mit Bargeld in Ihrem Unternehmen vor.

Mit unseren Lösungen optimieren Sie Ihre Prozesse und reduzieren Ihre Kosten.

Gunnebo – der starke Partner für den Einzelhandel in Sachen effizientes Bargeldhandling.

GUNNEBO®
For a safer world

Gunnebo Deutschland GmbH
Carl-Zeiss-Straße 8 · 85748 Garching
www.gunnebo.de

1.

Was zeichnet für Sie die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND besonders aus?

2.

Was sind Ihre Erwartungen an die Branchenmesse 2017 in Münster?

3.

Ganz wichtig: Was erwartet den Messebesucher der TANKSTELLE & MITTELSTAND auf Ihrem Stand?



◆ Tim Friedenberg / Leitung Vertrieb NORDLAND systems GmbH

1. Spannende Kundenvielfalt, interessante Gespräche und ein direktes Feedback in einer „familiären Atmosphäre“.

2. Unsere Erwartungen sind hoch. Wir haben uns in 2016 in vielen Bereichen komplett neu aufgestellt und unser Angebot um viele sinnvolle, nützliche und zum Teil auch sehr besondere Produkte erweitert. Wir gehen extrem energiegeladen auf die Messe und hoffen, dieses auf unsere Besucher übertragen können.

3. Die Messebesucher dürfen sich bei uns auf eine neue Produktvielfalt und ein hochmotiviertes Team freuen! Wir sind darauf eingestellt, den vielen unterschiedlichen Anforderungen aus dem Tankstellen-Geschäft mit unserer Flexibilität sowie neuen Ideen & Konzepten Rechnung zu tragen.

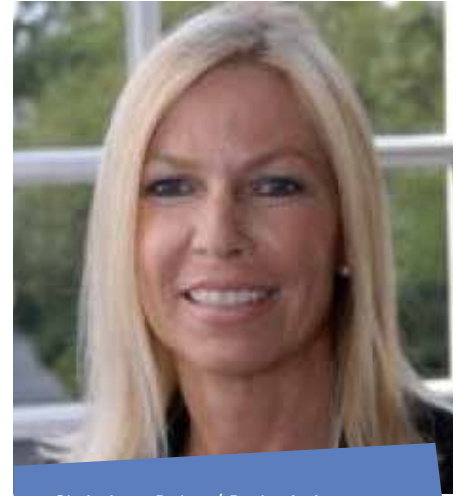


◆ Andreas Strömer / Geschäftsführender Gesellschafter Stracke GmbH

1. Die „familiäre“ Beziehung des bft zur Branche und die Bodenständigkeit der Veranstaltung, verbunden mit der jahrzehntelangen Tradition.

2. Wir wollen in den direkten Dialog mit der Branche treten, unsere Ideen dabei vorstellen und die Bedürfnisse der Operativen erfahren, um sie zu lösen.

3. Wo soll ich anfangen? Wir werden Wert auf Details legen, viele Details. Man hat mittlerweile im Convenience-Markt schon nahezu jede erdenkliche Lösung gesehen, jetzt geht's darum, sie auf die Straßen zu bringen!



◆ Christiane Böhm / Prokuristin SUPOL-Tank

1. Ich schätze die Effizienz. Da die Messe nur zwei Tage dauert und sich auf drei Messehallen und zwei Foren konzentriert, kann ich ganz entspannt und ohne lange Wege alle für uns relevanten Branchenvertreter treffen – egal ob Aussteller oder Besucher.

2. Ich erwarte Neuigkeiten zu den Themenbereichen berührungsloses Bezahlen, Elektromobilität und Tankstelle sowie neue Ideen in Sachen Shop-Konzepte.



◆ Volker Behn / Geschäftsführer team energie GmbH & Co. KG

1. Der mittelständische Fokus und der familiäre Charakter der Messe sind etwas ganz Besonderes. Durch die Bündelung aller Themenbereiche der Tankstelle an einem Ort steht sie als Impulsgeber und Plattform für aktiven Austausch, Kommunikation auf Augenhöhe und Innovation.

2. Neben wieder einmal spannenden Präsentationen und Einblicken in neue Konzepte und Angebote rund um die Tankstellenwelt, erwarten wir vor allem viele interessante Gespräche auf unserem Stand.

3. Ein Unternehmen mit Geschichte, das regional verwurzelt und ein starker Partner vor Ort ist. Bei uns steht das Erlebnis Mensch und die Partnerschaft im Fokus. Wir zeigen die Gesichter hinter der Marke sowie echte Begeisterung für alle Bereiche des Tankstellengeschäfts, denn „Wir sind team – in allem, was wir tun.“



◆ Raymund Salvetat / Leiter Vertrieb und Service Washtec Deutschland / Österreich / Schweiz

1. Die Messe ist das perfekte Spiegelbild des „freien“ Teils der Branche und somit eines der traditionell wichtigsten Kundensegmente bei WashTec. In diesem kompakten Zeitraum von zwei Tagen treffen sich fachlich versierte Entscheider, der knappe Zeitrahmen macht es so intensiv.

2. Wir erwarten auf Profis zu treffen, die uns an unserem Anspruch, beste Lösungen für das gesamte Waschgeschäft zu liefern, messen und sich gleichzeitig von unseren Ideen begeistern lassen. Insofern spannende Gespräche und viele Chancen.

3. Gemäß unserem Messemotto „maximise your business“ stellen wir Innovationen und Geschäftsmodelle vor, die das Waschgeschäft für Tankstellenbetreiber attraktiver und erfolgreicher machen.



Hiestand®



Aryzta Food Solutions – Rustikale Renner

Wir machen Schluss – Schluss mit Langeweile und Einheitsbrötchen in der Theke. Entdecken Sie bei uns rustikale, handwerkliche Brötchen. Räumen Sie auf, schaffen Sie Platz für diese Top-Seller und steigern Sie Ihren Erfolg mit Ihrem Backshop.



Mit über 800 Produkten und 110 Mitarbeitern im Außendienst bietet Aryzta Food Solutions Qualität, Vielfalt und besten Service.

Besuchen Sie uns am 10. und 11. Mai auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '17 in Münster in Halle Süd an Stand SF01.

Feiern Sie mit uns 50 Jahre Hiestand®. Tolle Angebote warten auf Sie – sichern Sie sich Ihren Erfolg!

ARYZTA
Food Solutions
SERVING INSPIRATION

Aryzta Food Solutions GmbH
Konrad-Goldmann-Straße 5b | 79100 Freiburg
Telefon: +49 (0) 761 7049 10
E-mail: afs.kontakt@aryzta.com
www.aryztafoodsolutions.de

1.

Was zeichnet für Sie die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND besonders aus?

2.

Was sind Ihre Erwartungen an die Branchenmesse 2017 in Münster?

3.

Ganz wichtig: Was erwartet den Messebesucher der TANKSTELLE & MITTELSTAND auf Ihrem Stand?



◆ Wotax, Michael Dagit / Steuerberater, Fachberater für Sanierung und Insolvenzverwaltung

1. Dies ist unsere sechste Messeteilnahme. Wir schätzen die Vielfalt der anwesenden Hersteller und Dienstleister und können uns hier prima einsortieren. Auch in diesem Jahr nehmen wir Kunden und Existenzgründer „an die Hand“ und führen gemeinsam Gespräche an zahlreichen Ständen.

2. Wie in den Jahren davor kompetente Ansprechpartner zu allen Themen rund um das Waschgeschäft & Tankstelle. Als Steuerberater haben wir ausnahmslos mit allen Facetten dieser Branchen zu tun und schätzen ein gutes Networking, denn wir sind stets Ansprechpartner unserer Kunden bei allen Investitionsentscheidungen.

3. Kurz gesagt „Rat & Tat“. Die Finanzverwaltung hat uns als Leitthema der nächsten Jahre die Kassenführung und GoBD (früher GDPdU) in das Aufgabenheft geschrieben. Hier ist unser Rat auch von Herstellerseite gefragt. Wir sind anerkannte Berater für Existenzgründung und Sanierung und haben auch Antworten zu diesen Themen.



◆ Andre Stracke / Westfalen AG, Geschäftsleitung Bereich Tankstellen

1. Die Messe zeichnet sich besonders durch die Nähe zum Markt und die Ausrichtung an wichtigen und bedeutsamen Trends in der Branche aus. Trotz des regionalen Charakters ist diese Messe bedeutsam für die gesamte Branche in Deutschland.

2. Wir erwarten interessante Kontakte, gute Gespräche sowie neue Ideen und Impulse.

3. Mit unserem Messestand wollen wir die interessierten Besucher mit unserer Leistungsfähigkeit und Modernität begeistern und ggf. für uns gewinnen. Der Fokus liegt dabei in den Bereichen Tankstellengeschäft und Energieversorgung.



◆ Frederick Beckmann / Mitglied des Management Boards Unternehmensentwicklung Q1

1. Bei der TANKSTELLE & MITTELSTAND handelt es sich um eine absolut zielgruppen-gerechte Veranstaltung in überschaubarer Größe. Die mittelstandsgerechte Umsetzung sowie weitere Faktoren machen die Messe für Aussteller im vernünftigen Kosten- / Nutzenverhältnis realisierbar.

2. Wir setzen auf die Vertiefung bestehender sowie Anbahnung neuer Geschäftsbeziehungen. Unser Angebot sowie Messekonzept soll für eine entsprechende Resonanz auf unserer Ausstellungsfläche sorgen.

3. Wir werden unsere bestehenden tankstellenrelevanten Geschäftsfelder, einen Teil eines Oase Konzeptshops mit echtem Backshop sowie unser neues Geschäftsfeld QStrom und QGas präsentieren. Außerdem haben wir unsere Innovationsprodukte zahlz und den Fuel Price Analyser im Gepäck. Darüber hinaus bieten wir ausreichend Raum und Platz für ergebnisorientierte Gespräche.

LIMITED
EDITION

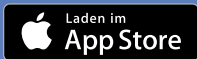
Alle auf einmal. Wie lecker ist das denn?

Ja, da ist sie endlich wieder. Aber wieder nur für kurze Zeit. Die neue Handelsgold Collection Box. Die 8 beliebtesten Handelsgold Sweet Cigarillos mit den 8 beliebtesten Aromen - zusammen in einer Box. Classic, Blond Vanilla, Brown Coffee, Green Apple, Red Cherry, Bright Red Strawberry, Sun Peach und der neue Liebling Tropical Coconut. Die leckersten 8 Aromen in einer Box. So lecker kann Umsatz riechen. Aber nur für kurze Zeit. Also jetzt gleich ordern! In diesem Sinne:

...be in good company



ARNOLD ANDRÉ
THE CIGAR COMPANY



TANKSTELLE & MITTELSTAND

Der Countdown läuft

Nur noch wenige Tage und die 18. Auflage der Leit- und Informationsmesse TANKSTELLE & MITTELSTAND startet durch. Für alle noch Unentschlossenen hier ein paar Zahlen, Daten und Fakten, warum ein Besuch auf der größten Branchenmesse des Tankstellen-Mittelstandes 2017 unbedingt lohnt:

Komprimiert auf zwei Tage präsentieren über 270 Firmen ihre Produkte, Dienstleistungen und Angebote. Standort der Leistungsschau sind die Messehallen im westfälischen Münster. Um Besuchern den Gang durch die drei Hallen und zwei Foren so angenehm wie möglich zu machen, verteilen sich die Aussteller wie folgt:

- » Forum Nord: Eingang, Verbände, Fachzeitschriften, zentraler Stand des Veranstalters Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen mbH (eft) gemeinsam mit dem Bundesverband Freier Tankstellen e.V. (bft)
- » Messehalle Nord: Autowäsche, Werkstatt
- » Forum Süd: Innovative Lösungen, Sicherheit, EDV
- » Messehalle Süd: Shop & Convenience
- » Messehalle Mitte: Tanken, Investitionsgüter, alternative Energien

Von A wie Abfallentsorgung über E wie Elektromobilität bis Z wie Zukunft Tankstelle – Digitale Lösungen reicht das Angebotsspektrum. Allein dem Thema Digitalisierung widmen sich dieses Jahr über 40 Unternehmen. Einen großen Raum nimmt auch die moderne und ansprechende Shop-Gestaltung ein. Dazu gehört LED-Beleuchtung ebenso wie die richtige Warenpräsentation und Sortimentsauswahl. Erstmals unter den Ausstellern findet sich auch ein Anbieter von Spielzeug für Erwachsene sowie die BVB Merchandising GmbH.

Alle Aussteller mit Kontaktdaten, alle Produkte, alle Dienstleistungen und vieles mehr sind übersichtlich gegliedert in der Messe-App, dem digitalen Messeführer zum Download für Smartphones und Tablets. Die App TANKSTELLENMESSE steht zum kostenfreien Download im Apple Store sowie im Google Play Store bereit. Ergänzt wird das digitale Nachschlagewerk durch interaktive Hallenpläne, Broschüren und Produkt- und Angebots-Flyer der einzelnen Aussteller.

♦ eft / Bli



Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '17
 Messetermin: 10. und 11. Mai 2017
 Öffnungszeiten: 9-18 Uhr
 Adresse: Messe & CongressCentrum
 Halle Münsterland
 Albersloher Weg 32
 48155 Münster

Anfahrtsbeschreibung unter
www.eft-service.de/downloads-presse

Kostenfreie Einlasstickets online buchen unter:
www.eft-service.de/messe/besucherinfos

Warnung vor betrügerischen Anbietern von Ausstellerverzeichnissen

Der Veranstalter der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND, die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen, warnt wiederholt vor Angeboten von unseriösen, betrügerischen Anbietern sogenannter „inoffizieller Ausstellerverzeichnisse“ beispielsweise mit Sitz in Mexiko, Uruguay o.ä.

Folgende bisher bekannte Anbieter werben mit derartigen Angeboten, mit denen Messteilnehmer und Aussteller mit Knebelverträgen und gegen eine hohe Gebühr in ein de facto nicht existierendes Verzeichnis online und / oder Print aufgenommen werden sollen:

- » Expo Guide/Mexiko
- » FAIRGuide
- » International Fairs Directory/Mexiko oder Uruguay
- » Construct DATA
- » Matic Verlagsgesellschaft.





Eintritt frei

Kostenfreies Messticket einfach online buchen

Es gehört schon zur guten Tradition des Messeveranstalters Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen, dass der Einlass für alle Besucher zur Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND kostenfrei ist. Einzig ein persönliches Einlassticket ist notwendig. Dieses lässt sich kinderleicht online buchen.

Zwei Wege zu Ihrem persönlichen Einlassticket

Weg 1:

Scannen Sie hier den QR-Code



Weg 2:

Besuchen Sie die Homepage www.tankstellenmesse.de und klicken Sie am rechten Bildrand auf den Button „Hier geht’s zum kostenfreien Messticket“.



- » Einfach Maske ausfüllen
- » Innerhalb weniger Sekunden wird Ihnen Ihr persönliches Einlassticket als PDF zugemailt; Absender „Ticketino: Ihre Bestellung“.

ACHTUNG: Bitte in Zweifelsfällen im Spam-Ordner nachschauen

- » PDF ausdrucken und am Einlass der Messehalle vorzeigen – fertig.

Herzlich Willkommen in Münster zur 18. Ausgabe der TANKSTELLE & MITTELSTAND.

:meistro



SCHON WIEDER NACHZAHLEN?

MACHEN SIE DIE PFLICHT ZUR KÜR MIT CONTROLIT SMART!

Haben Sie's gewusst? Seit dem 01.01.2017 gilt die gesetzliche Einbaupflicht von intelligenten Messsystemen (Smart Meter) für Unternehmer mit einem Stromverbrauch ab 10.000 kWh gemäß dem Messstellenbetriebsgesetz (MsbG).

Ihre Vorteile im Überblick:

- » Nachhaltige Einsparungen in Höhe von bis zu 10 % möglich
- » Kostenloser Einbau durch meistro (Ersparnis von 99 Euro)
- » Keine Überraschung mehr bei der jährlichen Stromrechnung
- » Jederzeit die volle Kontrolle über Ihre Energiekosten
- » Kein Ablesen Ihres Zählers mehr nötig

Informieren Sie sich jetzt über die Exklusivvorteile, die Sie als Verbundgruppe oder deren Mitglied erhalten! Ihr Expertenteam berät Sie gern in Fragen rund um Ökostrom, Erdgas und Energieeffizienzlösungen unter 0841 65700-360.

meistro GmbH

Nürnberger Straße 58 | 85055 Ingolstadt
Tel. 0841 65700-360 | Fax 0841 65700-391
kontakt@meistro.de | www.meistro.de



Mit Energie zum Erfolg.




Gruppenfoto der stolzen Sieger
„Tankstelle des Jahres 2015“



Verleihung des Branchen-Oskars 2017

Auslobung und Ehrung der Gewinner „Tankstelle des Jahres“

Alle zwei Jahre wird der begehrte Branchen-Oskar, der Pokal zur Tankstelle des Jahres verliehen. Verantwortlich für die Verleihung ist das Fachmagazin tankstelle, Partner des Branchenevents sind die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) und der Bundesverband Freier Tankstellen (bft). Raum und Rahmen bietet die festliche Galaveranstaltung am Abend des ersten Messtages der TANKSTELLE & MITTELSTAND '17 in Münster. Bewerben konnten sich Pächter, Eigentümer und Betreiber von Tankstellen und Waschstationen, deren Angebot oder Service sich von der Masse abhebt und für den Tank- oder Waschkunden ein besonderes Erlebnis darstellt.



*Sorgen für den
musikalischen
Rahmen: Das Duo
„Die Poplounge“.*



*Sie werden die Lacher auf ihrer Seite haben,
das Trio „Bullemänner“ mit ihrem Kabarettprogramm.*

Eine zwölfköpfige Jury, bestehend aus Vertretern des Tankstellen-Mittelstandes, der Wirtschaft und Industrie sowie von Verbänden hatte die Qual der Wahl. Neben dem Sichten der Bewerbungsbögen, der eingereichten Fotos und Videos standen auch Besuche an den teilnehmenden Stationen sowie Gespräche mit den Bewerbern an. Jetzt ist die Entscheidung gefallen, wer in den Kategorien Shop bis 100 Quadratmeter, Shop über 100 Quadratmeter, Waschstation und Innovation sowie als Sonderpreis den begehrten Branchen-Oskar, die Auszeichnung „Tankstelle des Jahres“, erhält. Die Gewinner sind benachrichtigt und werden als VIP-Gäste am Abend auf die große Bühne gebeten, um ihren verdienten Pokal entgegenzunehmen. Rund 1 000 Gäste werden der Veranstaltung beiwohnen.

Für die musikalische Umrahmung des Galaabends sorgt das Duo „Die Pop-lounge“. Mit Gitarre, Klavier und Gesang lassen die Künstler Henning Neuser und Philipp Sutter unter anderem die Klassiker von Frank Sinatra erklingen.

Für heitere Appetithäppchen sorgen die „Bullemänner“ mit ihrem Auftritt, ein kabarettistisches Trio mit ihrem Programm „Schmacht – ein satter Abend“. Durch den Abend führen wird die hochdekorierte Sportmoderatorin und frühere Handballspielerin Anett Sattler.

◆ eft / Bli

*Führt gekonnt und
charmant durch den
Abend: die Moderatorin
Anett Sattler.*





Dynamische Preissetzung für Kraftstoffe

Der Wettbewerbsvorteil, der Ihren Gewinn erhöht

Effizientere, präzise Preisfindung

Wann ist der richtige Zeitpunkt den Preis zu justieren, und was ist dann der optimale Wert? Warum mit Prozenten arbeiten, wenn es mit PriceCast Fuel auch im Promillebereich geht?

Je genauer Sie das Verhalten ihrer Kunden kennen und je besser Sie wissen, wie diese auf kleinste Veränderungen reagieren, desto besser können Sie optimieren. Margen- und Volumenpotenziale stecken in den Details. PriceCast Fuel findet sie in den Big Data und schöpft sie für Sie aus. Durch schnelle und genaue Optimierung im Promillebereich generiert PriceCast Fuel in der Summe einen zusätzlichen Gewinn.

Dynamische Preissetzung am Point of Sale

Sie legen die Strategie fest für jeden einzelnen Standort, und PriceCast Fuel bestimmt zu jedem Zeitpunkt den optimalen Preis für jedes einzelne Produkt entsprechend den lokalen Bedingungen und Ihren Budgets und Zielen.

Die beste Strategie kann je Standort verschieden sein. Hierbei reicht das Spektrum von einfachen Regeln und der Verfolgung des Wettbewerbs in einem festgelegten Abstand bis zur Optimierung des Preises innerhalb einer Bandbreite. Das Ziel ist, den Preis so zu optimieren, dass die gewünschte Balance zwischen Menge und Marge im Rahmen Ihrer Geschäftsziele erreicht wird.



Für mehr Informationen rufen Sie uns an oder fordern Sie per Mail unser Prospektmaterial an:

Copenhagen
a2i systems A/S
International House
Center Boulevard 5
DK-2300 Copenhagen S
Dänemark

Odense
a2i systems A/S
Blangstedgårdsvej 8
DK-5220 Odense
Dänemark

München
a2i systems A/S
Am Schloßberg 14 C
82547 Eurasburg
Deutschland

Ihr Ansprechpartner:
Torben Lauridsen
tbl@a2isystems.com
Tel +49 160 9770 6739

Digitale Welten an Tankstellen als Komplettservice!



Alpha Signs berät, plant, entwirft und montiert von der Fassadenverkleidung über Tankdachattiken, Lichtwerbeelemente bis zur LED-Beleuchtung.

Schon von weitem muss sich eine Tankstelle unverwechselbar darstellen, um Erfolg zu haben. Dabei ist es sekundär, ob Preisbewusstsein oder qualitative Marktführerschaft das Ziel des Außentritts sind. Wichtig ist, dass die Tankstelle gut sichtbar ist und der Auftritt konsistent durch alle für den Kunden sichtbaren Bereiche erkennbar ist. Dies lässt sich bei nahezu allen Marktteilnehmern nachvollziehen und sollte auch die Maßgabe bei Modernisierungen und Renovierungen sein.

Alpha Signs, als langjähriger Partner der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) sowie des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) bietet hier große Erfahrung und hat ein breites Produktspektrum, welches von der Fassadenverkleidung über Tankdachattiken, Lichtwerbeelemente bis zur LED-Beleuchtung reicht. Alle Planungsarbeiten, die behördliche Genehmigung und technische Konstruktionen können abgedeckt werden, so dass eine Komplettlösung realisierbar ist. Durch Vor-Ort-Beratung und eigene Montageteams sind diese Leistungen problemlos bundesweit verfügbar.

Die Darstellung digitaler Inhalte gewinnt zunehmend an Bedeutung und dient dazu, den Kunden laufend über neue Angebote zu informieren. Begonnen wurde dieser Weg mit digitalen Zahltellern und einfachen Flatscreen-Lösungen im Innenraum der Tankstelle, welche schon nahezu flächendeckend präsent sind. Nun jedoch hat die digitale Darstellung auch den Außenbereich erobert.

Neu bei Alpha Signs sind dabei digitale Stelen für den Innen- und Außenbereich. Hier können nicht nur Werbeaktionen in hoher Auflösung und brillant dargestellt werden, sondern es kann schnell und unproblematisch über das Kassensystem Aktionen und Aktionspreise kommuniziert werden. Sie können somit morgens Ihr Frühstücksangebot, mittags deftige Besonderheiten und abends Waren zum Feierabend darstellen und bewerben. Dies alles zusätzlich noch durch einfache Eingabemöglichkeiten zu wechselnden Preisen.

Dabei werden die Stelen durch Alpha Signs komplett geliefert, montiert und angeschlossen. Im bft-Paket enthalten ist zudem die Software zur Speicherung und Verteilung der Inhalte, und dies zu äußerst attraktiven Sonderkonditionen. Zusätzlich können komplette Inhalte speziell auf Ihre Bedürfnisse gestaltet, entworfen und aufgespielt werden. Dies bedeutet, dass nicht für jeden neuen Inhalt eine Agentur beauftragt werden muss, sondern alle Inhalte nach Kundenvorstellungen entworfen und aufgespielt werden können. Alternativ kann dieser Part jedoch auch problemlos von jeder Agentur ausgeführt werden.

Nutzen Sie den bft-Komplettservice von Alpha Signs um Aktionen zu kommunizieren! Steigende Umsätze und höhere Kundenfrequenz sind durch digitales Marketing auch an Tankstellen realisierbar.



Ganz neu: digitale Stelen für den Innen- und Außenbereich.

◆ Alpha Signs

Dieses Erfolgs-Duo darf in keiner Truhe fehlen!

OREO



NEU
im Sortiment!

83 % Markenbekanntheit;
mit OREO Stückchen
im Eis und in der Hülle

**Cremiges Eisvergnügen mit
knusprigen OREO Keksstückchen.**

Art.-Nr. 12332245 VE: 20 Stück x 110 ml

Oreo and Milka are trademarks of Mondelez International group used under license.

Milka



93 % Markenbekanntheit;
mit echter
MILKA Schokolade

**Zarter Eisgenuss mit
MILKA Alpenmilchschokolade.**

Art.-Nr. 12331973 VE: 20 Stück x 110 ml

Besuchen Sie uns auf der „Tankstelle & Mittelstand 2017“: Halle Süd - Stand SE 04

Dynamisches Pricing von Kraftstoffen durch künstliche Intelligenz



Die dänische Firma „a2i systems“ stellt auf der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '17 ein intelligentes Pricing-System vor, das als Cloud-Lösung insbesondere für kleinere und mittelständische Tankstellenbetreiber sehr interessant sein dürfte.

Bei dem System „PriceCast Fuel®“ handelt es sich um eine Software-Anwendung der neuesten Generation, die das Pricing in Teilen Europas bereits verändert hat und neue Maßstäbe für das strategische Pricing mit Wettbewerbsautomatik setzt.

Durch den Einsatz angewandter künstlicher Intelligenz (KI) in Form von neuronalen Netzen und selbstlernenden Algorithmen wird das Kaufverhalten der Tankstellenkunden über die Zeit in Bezug auf das Preisniveau und auf Preisveränderungen – sowohl der eigenen Preise wie der von Mitbewerbern – genau berücksichtigt. Konkret werden die Preis-Mengen-Relationen und Preiselastizitäten mit „PriceCast Fuel®“ stündlich ausgewertet, um daraus optimale Preisempfehlungen für die nächsten 24 Stunden abzuleiten, die aller Wahrscheinlichkeit nach zum optimalen Betriebsergebnis aus Marge und Absatzmenge führen.

Das System stellt sich dabei mit Timing, Geschwindigkeit und Präzision auf die jeweils aktuelle Markt- und Wettbewerbssituation ein, die herkömmlichen Systemen weit überlegen ist. Durch die dynamische Analyse des Verhaltens von Kunden und Wettbewerbern ist eine flexible Reaktion auf Veränderungen der örtlichen Situation im Tagesverlauf möglich, so dass in Sekundenschnelle die erforderlichen Anpassungen der optimalen Preissetzung erfolgen können – und zwar automatisch. Denn das Timing und der Wert jeder Preisveränderung spielt eine entscheidende Rolle für das Betriebsergebnis jeder Tankstelle.

„PriceCast Fuel®“ wurde 2011 für einen der größten Tankstellenbetreiber Skandinaviens entwickelt als Reaktion auf eine extrem dynamische und wettbewerbsintensive Marktsituation, bei der bis zu 20 Preisänderungen pro Tag und Preisschwankungen von bis zu 0,20 €/Liter keine Seltenheit waren. In einem sechsmonatigen Testlauf mit Beteiligung von 50 Tankstellen des Betreibers gelang es mit „PriceCast Fuel®“ das Pricing vollständig zu automatisieren bei gleichzeitiger Optimierung von Marge und Volumen für jedes einzelne Produkt unter Berücksichtigung der Situation an jedem einzelnen Standort. Tatsächlich wurde gegenüber dem bisherigen Pricing-Verfahren eine signifikante Verbesserung der Marge bei gleichbleibendem Volumen erreicht. Nach diesem Ergebnis wurde „PriceCast Fuel®“ Anfang 2012 an allen 700 Tankstellen des Betreibers implementiert.

Zusammen mit der „WEAT Electronic Datenservice“ entwickelte „a2i systems“ nun eine Anbindung an die WEAT-Standardschnittstelle, und bietet damit auch kleinen und mittelständischen Tankstellenbetreibern in Deutschland das System an. Es wird damit gerechnet, dass die ersten Kunden bereits im Sommer mit PriceCast Fuel ans Netz gehen können.

Besuchen Sie uns auf der TANKSTELLE & MITTELSTAND '17 in der Messehalle Mitte am Stand MA 08, oder kontaktieren Sie uns telefonisch oder per E-Mail:

a2i systems A/S
Torben Lauridsen
Business Consultant
+49 160 9770 6739
tbl@a2isystems.com

The Real Car Wash Factory!

Entwickelt für die Zukunft...

für Ihren Erfolg!

TANKSTELLE &
MITTELSTAND
'17

Münster
10.-11.05.2017

Die Branchenmesse
www.car-wash-messe.de

VARIUS

Christ



Be different, be better!

Tel. +49 83 31/857-100 • verkauf@christ-ag.com
www.christ-ag.com

Christ
WASH SYSTEMS

Intelligentes LED-System mit Kostenersparnis

Ins rechte Licht gerückt

Mit den LED-Produkten der LUCI Serie von Bever Innovations werden Tankstellen zu jeder Tages- und Nachtzeit optimal beleuchtet. Gleichzeitig spart der Betreiber bis zu 90 Prozent seiner Energiekosten und schont die Umwelt.



Tankstellenbesitzer kennen das Dilemma: Ihr Standort muss nachts beleuchtet sein, damit Kunden ihn ansteuern. Jedoch ist es kostenintensiv, durchgehend die volle Leuchtkraft zu nutzen.

Das niederländische Unternehmen Bever Innovations mit Zweigstelle in Deutschland bietet hierzu eine Alternative. Dank der LUCI Serie lässt sich die Beleuchtung genau auf die Wünsche des Kunden anpassen und dabei noch Energie- und Wartungskosten sparen. Das intelligente Lichtsystem wird entweder unter dem Tankstellendach installiert oder in das Dach integriert. Die Anzahl der Lampen sowie alle Leuchtstufen von der Intensität des Dimmens bis zur maximalen Leuchtkraft sind nach den Vorstellungen des Kunden programmierbar. Das dimmbare Licht passt sich durch Bewegungs- und Tageslichtsensoren an die jeweilige Tages- und Nachtzeit an und erkennt sich nähernde Kunden. Zu der Produktreihe gehört auch die Geländebeleuchtung Ambiente, mit der Straßen und Parkplätze von Tankstellen ausgestattet werden.

Thomas Kröger, Business Development Director bei Bever Innovations, erklärt die Sparfunktion: „Selbst im gedimmten Modus ist die Tankstelle nachts ausreichend beleuchtet. Nähert sich ein Auto, erhellt sich das Licht automatisch zum perfekten Level. Beim Verlassen des Fahrzeugs dimmt die Lampe runter.“ Durch die Funktion werden bis zu 90 Prozent der Energiekosten bei gedimmter und 60 Prozent bei voller Leistung gespart.

Das Erleben von Licht ist individuell verschieden, aber es gibt einige Richtlinien. Ein Arbeitsplatz sollte mit mindestens 300 Lux, das ist die Einheit der Beleuchtungsstärke, ausgeleuchtet sein. Bei der Einstellung und Festlegung der Lampenanzahl geht Bever Innovations von durchschnittlich circa 300 Lux unter dem Dach aus. Steigt ein Kunde nachts an einer mit LUCI ausgestatteten Tankstelle aus, so ist es ähnlich hell wie in seinem Büro.

Bever Innovations wurde 1996 gegründet und stieg schnell zum Marktführer für LED-Preisanzeigen und -Tankstellenbeleuchtung auf. Das Unternehmen produziert ausschließlich in den Niederlanden, liefert weltweit in 60 Länder. Dabei arbeitet der Betrieb mit Behindertenwerkstätten zusammen, deren Mitarbeiter die Leuchten herstellen.

Entscheidet sich ein Tankstellenbetreiber für LUCI, ist der Wechsel schnell vollzogen. Die Installation ist per Click & Lock einfach. Das helle weiße Licht verteilt sich gleichmäßig und schafft einen sicheren Ort, an dem sich Konsumenten wohlfühlen. Laut einer Studie der TU Darmstadt steigert das weißere LED-Licht im Gegensatz zu Halogenleuchten das Sicherheitsempfinden der Kunden.

Die Leuchten sind wasserdicht, leicht zu reinigen und haben eine lange Lebensdauer. Es ist keine Wartung nötig, weil die Ausfallrate mit unter 0,5 Prozent extrem niedrig ist. Das Produkt hat sich in allen Klimazonen bewährt.

Die neueste Entwicklung von Bever Innovations perfektioniert die LUCI Serie. Anhand der EOS-Technologie, einer drahtlosen Remote-Anwendung, lässt sich mit einer speziell entwickelten Software per App das gesamte LED-Netzwerk einer Tankstelle gebündelt überwachen.

◆ Bever Innovations / www.beverinnovations.com

TABAKWAREN BESTER SERVICE UND MEHR ERTRAG GANZ NAH



Tabakwaren sind der Umsatzgarant in Ihrem Sortiment. Unser Service, faire Konditionen und attraktive Monatsaktionen sichern Ihnen die bestmöglichen Erträge. Großhandel der kurzen Wege und fundierter Beratung – wir sind immer in Ihrer Nähe.

Keiner versteht mehr vom Tabak.

Die Gesellschafter der DTV- Gruppe:

- | tabacon Tabakwaren
- | Hinrich Wolters
- | Tabakwaren Union Barkow
- | Fritz Berost Großhandel
- | Tabakwaren Union
- | Hall Tabakwaren
- | wagro Tabakwaren
- | Bernhard Hagemann
- | Lomberg
- | Willi Weber
- | Huissel Tabak
- | tabacon Oberbayern DTV Tabakwaren
- | TVT Tabakwarenvertriebsges. Thüringen

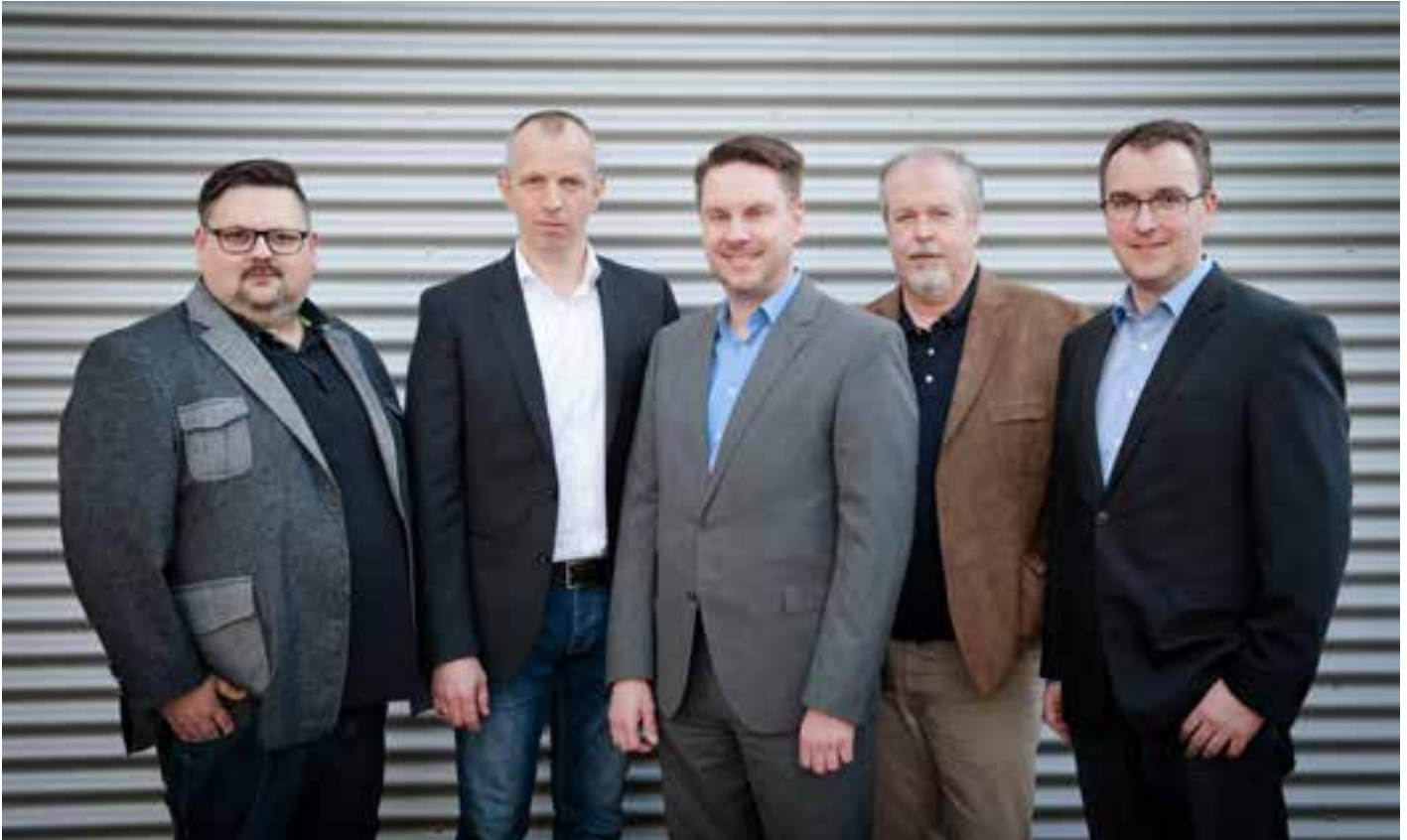


DTV TABAK

www.dvttabak.de

TANKSTELLE & MITTELSTAND '17

Besuchen Sie uns am 10. oder 11. Mai in Münster
Halle Süd, Stand SK 04



*Sind eine strategische Partnerschaft eingegangen: Die Firmen Contax Steuerberater aus Dortmund und die Leankultur GmbH aus Menden.
Von links: Christoph Konietzny (Leankultur), Markus Stille (Contax), Istvan Elias (Leankultur), Stephan Jagals (Leankultur) und Michael Schroll (Contax).*

Strategische Zusammenarbeit zwischen Contax Steuerberater und Leankultur

Im Rahmen der Wirtschaftsdialoge der Roundtable-Veranstaltungen, veranstaltet von der der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft), haben die Firmen Contax Steuerberater, Dortmund und die Leankultur GmbH, Menden ihre branchenspezifischen Beratungs- und Organisationsansätze präsentiert. In diesen Präsentationsrunden über das ganze Jahr hinweg hatte sich herausgestellt, dass der Beratungsansatz für die Tankstellenbranche einander in wesentlichen Punkten entspricht.

Die positive Resonanz auf die beiden Vortragsthemen, (Contax: „Warenwirtschaft und Manipulation“ / Leankultur: „Organisations-Software für das effiziente Tankstellen-Management“) war Anreiz und Motivation zugleich, sich mit dem jeweiligen Ansatz intensiver zu befassen. Im Rahmen von mehreren Gesprächsrunden außerhalb der eft-Roundtable-Treffen hatte sich erwiesen, dass die Software Intralean-S und die branchenspezifische Steuerberatung der Contax Steuerberater für den Tankstellenunternehmer einen hohen Mehrwert und Erfolgsfaktor darstellen:

- » Erfolgssteigerung im Shop
- » Effizienzsteigerung in der gesamten Tankstelle
- » optimales Zusammenspiel zwischen Organisation und Beratung
- » optimale Abläufe innerhalb der Tankstelle
- » maßgeschneidertes Berichts- und Informationssystem

Die Themen Organisation, Lohnabrechnung, betriebswirtschaftliche Beratung und das Zusammenspiel dieser Teilbereiche stehen für beide Unternehmen im Fokus und bilden ein einmaliges Konzept auf den beiden Säulen Software und Beratung.

Es wurde zusammen eine innovative Möglichkeit entwickelt, Manipulationen und Fehlentwicklungen bereits am Anfang zu erkennen und entsprechend gegenzusteuern. Dies ist ein wesentlicher Vorteil zu allen bisherigen Kontrollmöglichkeiten, die in der Regel Manipulationen erst mit erheblichem Zeitverzug durch den monatlichen Geschäftsbericht erkennbar machen oder umfassende tägliche Kontrolltätigkeiten in der Warenwirtschaft nötig machen. Kontrollen werden nicht wahllos durchgeführt, sondern gezielt typische Schwachstellen durch das System identifiziert. Die direkte Information des Unternehmers erfolgt erst bei Verdacht auf Manipulation, sodass dieser in der Lage ist, sofort gegenzusteuern. Unnötige Kontrollen werden somit im Tagesablauf vermieden. Der entstandene Zeitvorsprung sichert bares Geld.

Zusätzlich wurde für den Bereich der Lohnabrechnung eine gemeinsame Lösung entwickelt. Dies führt für den Unternehmer zu einer deutlichen Kosteneinsparung von bis zu 50 Prozent bei Erstellung der Lohnabrechnung.

In der Praxis lässt sich aus diesem gemeinsamen innovativen Ansatz zwischen Contax und Leankultur durch zielgerichtete Maßnahmen Zeit einsparen, Kosten und Schäden reduzieren sowie Gewinne maximieren.

www.contax-oil.de TANKSTELLE & MITTELSTAND Forum Süd Stand FS 03
www.intralean-s.de TANKSTELLE & MITTELSTAND Halle Süd Stand SJ 05

Anzeige

ALPHA SIGNS®
 LICHTWERBUNG | BELEUCHTUNG



Besuchen Sie uns:
 10. + 11. Mai 2017
 Halle Mitte, Stand MC 21a



Jetzt informieren und energiegeladen bloggen, chatten, diskutieren!



Am 1. April 2017 startete mit wattislos.com offiziell die erste B2B Energie-Community für Unternehmen, KMU, Verbundgruppen, Energieberater und die interessierte Energiebranche. Diskutieren Sie doch einfach energiegeladen mit.

Best Cases, aktuelle Erfolgsstories, Empfehlungen zu Energieeinsparungen unter Kollegen & Unternehmern, das Verbinden mit Expertennetzwerken, schneller Austausch zur Bewältigung der Energieevolution: Das alles steht im Mittelpunkt der neuen Community wattislos.com.

Umfassende Informationen und Beteiligungsmöglichkeiten

wattislos bietet den Usern umfassende Informationen und Beteiligungsmöglichkeiten. Sei es in einem Forum, Videocontent, Blog oder auch in den Rubriken Produkttests, Webshop oder Erfolgsstories. Gleichzeitig ist wattislos.com auch Hilfe zur Selbsthilfe, da die Nutzer gegenseitig von den jeweiligen Erfahrungen profitieren können. Tests geben Aufschluss darüber, welches Produkt für welchen Bedarf Sinn macht – gerade für Unternehmen im Mittelstand ist dies eine wertvolle Unterstützung. Zudem erhalten engagierte Kooperationspartner eine Community-Integration im eigenen Design – eine eigens programmierte exklusive White Label Lösung.

Mitmachen lohnt sich – Energiepunkte sammeln und einlösen

Belohnt wird eine rege Teilnahme unter anderem mittels Erfahrungsberichten, Kommentaren und Diskussionsbeiträgen mit einem Punktesystem. Die so erhaltenen sogenannten Energiepunkte können bei meistro, dem Betreiber der Plattform, in „richtige Energie“ in Form von klimaneutralem Strom oder Gas eingelöst werden. Das Lesen der Community-Beiträge ist ohne Registrierung möglich – um allerdings aktiv teilzunehmen, ist eine Einladung per Email erforderlich.

„Bei vielen Themen rund um Systemeffizienz, erneuerbare Energien und technische Lösungen herrscht bei den Unternehmen immer noch Unklarheit. Mit wattislos.com wollen wir unkompliziert zur Aufklärung und Beratung beitragen und vor allem den Mittelstand unterstützen. Allein durch das Sichtbarmachen der Energieverbräuche werden große Einsparpotentiale aufgezeigt. Auf wattislos.com werden Unternehmer auf ihrem Weg vom 'Consumer' zum 'Prosumer' begleitet“, erläutert Christian Dau, Leiter Marketing & Digital Business bei der meistro.

Seien auch Sie dabei und informieren sich kostenlos über alles Wichtige aus der Energiebranche. Das wattislos-Team wünscht Ihnen viel Spaß mit der ersten B2B Energie-Community.

Über den Betreiber meistro Energie GmbH

Ins Leben gerufen, redaktionell begleitet, moderiert und betrieben wird die Plattform vom Ingolstädter Energie-Unternehmen meistro Energie GmbH, die diesen neuen Service als Public Community exklusiv einer breiten Öffentlichkeit an energieinteressierten Usern anbietet.

meistro ist der Energielieferant für Unternehmen und steht für eine wirtschaftliche, nachhaltige und serviceorientierte Energieversorgung. Das Energieunternehmen liefert seit über zehn Jahren erfolgreich klimaneutrale Energie (Strom & Gas) an mittlerweile mehr als 7000 Unternehmen und Kunden mit 20000 Lieferstellen. meistro pflegt zudem mit über 180 Verbundgruppen intensive Kooperationen und bietet energetische Lösungskonzepte, die die Systemeffizienz bei den meistro Kunden erhöhen. meistro liefert dabei jährlich rund ein Terawatt Energie aus und vertreibt Produkte für Energieeffizienz.

◆ www.wattislos.com



PAKETSHOP

ERHÖHEN SIE IHREN UMSATZ MIT EINEM DHL PAKETSHOP.

WERDEN SIE DHL PARTNER UND GEWINNEN SIE NEUE KUNDEN.

Jetzt bewerben unter
deutschepost.de/paketshop-bft



In Kooperation mit



LUNUX präsentiert effiziente Lichtlösungen auf der TANKSTELLE & MITTELSTAND



Professionelle Lichtlösungen aus einer Hand für sämtliche Tankstellenbereiche präsentiert LUNUX auf der diesjährigen TANKSTELLE & MITTELSTAND in Halle ,Mitte, Stand MC 24. Der Lichtspezialist ist 2016 durch die Zusammenlegung des Traditionsunternehmens HEL-LUX und der Konzernsparte HELLA Industries entstanden. Es ist der erste Auftritt von LUNUX auf der Messe. Durch den Zusammenschluss der beiden Lichtspezialisten ist LUNUX in der Lage, ein vollumfängliches Produktsortiment anzubieten. Alles „Made in Germany“ und technisch auf dem neusten Stand, denn LUNUX bündelt die Kompetenzen und das Know-how zweier renommierter Lichtmarken. LUNUX ist Marktführer im Bereich Tankfeldbeleuchtung und LED-Umrüstung.

Trendthemen Tankstellenbeleuchtung

Wichtige Themen für Tankstellen in puncto Beleuchtung sind nach wie vor Energieeinsparungen. Moderne LED-Technik senkt den Energiebedarf bis zu 80 Prozent und realisiert enorme Einsparungen, denn der Licht- und Energiebedarf von Tankstellen ist hoch. Oft müssen Tankbereich, Shop oder Parkplätze rund um die Uhr beleuchtet werden. „Kostenreduktion ist in Zeiten sinkender Margen für Tankstellenbetreiber ein wichtiges Thema“, sagt Raimondo Baiamonte, Key Account Manager LUNUX. Gleichzeitig stehen Tankstellen vor der Herausforderung, ihre Zusatzangebote wie Shops auszubauen und attraktiver zu gestalten, erläutert der Experte. Beleuchtung spielt dabei



eine zentrale Rolle. „Mit einer optimal auf die Raumverhältnisse abgestimmten Lichtlösung, kann das Warenangebot der Shops perfekt präsentiert und gleichzeitig eine kundenfreundliche Atmosphäre geschaffen werden. Das wirkt sich umsatzsteigernd aus“, erklärt Baiamonte und ergänzt: „Wer sich wohlfühlt bleibt länger und konsumiert mehr.“ Das gelte für Shops ebenso wie für Autobahnrestaurants.

Die Produktneuheiten von LUNUX

Weil die Shops für die Betreiber zunehmend wichtiger werden, hat LUNUX insbesondere in diesem Bereich neue Lichtlösungen entwickelt. Die Alleskönner LUNUX Lyra, Pacta, Tega oder Parum eignen sich für sämtliche Shop-Bereiche und leuchten Eingang, Gangzone und Produktbereich ideal aus.

Der Einbaustrahler LUNUX Lyra hat eine Lebensdauer von bis zu 50000 Stunden und bietet vier unterschiedliche Abstrahlwinkel. Ebenso der Schienenstrahler LUNUX Tega. „Mit diesen Leuchten sind die Shop-Betreiber völlig flexibel“, sagt Baiamonte. Universell einsetzbar sind auch der Stromschienenstrahler LUNUX Pacta und die Pendelleuchte LUNUX Parum,

die sich harmonisch in das Ladenkonzept integrieren lassen. Mit ihrer diffusen Lichtscheibe und Hochleistungs-LED erzeugt LUNUX Como eine besonders angenehme und homogene Ausleuchtung. Sie ist die perfekte Leuchte für Büros und Eingangsbereiche. Gezielte Spot-Lights können mit der kleinen Schwester LUNUX Como 68 gesetzt werden. „Durch die Kombination unterschiedlicher Leuchten, lassen sich attraktive Effekte erzielen, die die Shops in ganz neuem Licht erstrahlen lassen. Viele unserer Kunden sind überrascht, was man mit Lichttechnik alles machen kann“, sagt Baiamonte.

Auch die neue LUNUX Office Eco ist ein echtes Highlight. Die diffuse Lichtscheibe und patentierte Lichtlenkung verbessern Lichtqualität und Konzentrationsfähigkeit. Es gibt sie auch in speziell auf Bildschirmarbeitsplätze abgestimmten Varianten.

◆ Lunux

Anzeige

- Tankanlagenbau
- Tankautomaten/Kassen
- Wartung und Service
- Neu- und Umbau

DER PROFI FÜR IHRE TANKSTELLE

KLENK
TANKANLAGEN

QR Code

Klenk GmbH
Bodnegg | Leonberg
www.klenkgmbh.de



Der Gemeinschaftsstand von eft und Neon Reinhardt auf der Messe 1989 bei der Firma Förster in Hanau.



Aktuelle Tankdach-Attika mit LED-Beleuchtung.



Die Tankstellen-Experten: 30 Jahre bft-Partner

Seit drei Jahrzehnten ist Neon Reinhardt unter anderem auf Werbeanlagen für Tankstellen spezialisiert und enger Partner des Bundesverbandes Freier Tankstellen e.V. (bft) sowie der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen mbH (eft). In diesen drei Dekaden hat sich der Markt gewaltig gewandelt. Gelegenheit für einen Blick in den Rückspiegel: Wie stellten sich die freien Tankstellen dar, als Superbenzin noch 1,18 kostete? D-Mark wohlgeerntet! Und was sind die aktuellen Trends ...?

Münster: 1986 übernahm die Firmengruppe Brück den Lichtreklamehersteller Neon Reinhardt. Zu dieser Zeit wuschen etliche Deutsche ihr Auto am Samstag noch auf der Straße. Die Tankstellen waren reine Kraftstoff-Abgabestellen. Im Jahr darauf erhielt Neon Reinhardt den Auftrag zu einer Überarbeitung des bft-Logos. Der neue Entwurf wurde auf einer Fachmesse vorgestellt. Bei dieser Gelegenheit hielt der heutige Bereichsleiter Manfred Dömer eine Rede vor den versammelten Pächtern und nahm dabei kein Blatt vor den Mund. Die Betreiber mussten sich anhören, dass man an ihren Tankstellen kaum aus dem Auto aussteigen mochte, aus Angst sich schmutzig zu machen.

Mit der Leiter auf den Preismasten

Der Verband nahm sich die deutlichen Worte zu Herzen und entschied, die Partner-Tankstellen zunächst auf das neue Markendesign umzurüsten. Damit hielten bald auch weitere Innovationen Einzug. So musste der Pächter in dieser Zeit bei Preisänderungen noch mit einer Leiter auf den Preismasten klettern und die Zahlen austauschen bis endlich die ersten Klappziffer- und Rollenband-Anzeigen mit elektronischem Steuerpult Einzug hielten. Heute bieten die bft-Stationen nicht nur ein einheitlich ansprechendes Bild, sondern auch ebensolchen Service.

Hin zum bewegten Bild

Heute wird der Umsatz an Tankstellen immer stärker durch das Warenortiment und die Waschstraße generiert. Das wirkt sich auch auf die Architektur aus: Der Shop wird auch äußerlich mehr und mehr zum Supermarkt – mit attraktivem Portal und großen Displays für aktuelle Angebote. Dabei geht der Trend zunehmend zu bewegten Inhalten. Für die Westfalen AG richtete Neon Reinhardt bereits eine Info-Vitrine mit LCD-Bildschirmen ein. Der Pylon mit Großdisplay für Bewegtbilder wird sicher nicht mehr lange nur eine Vision sein. Voraussetzung ist, dass die Steuerung zentral und komfortabel bedienbar ist.

Im Vergleich zu den zum Glück vergangenen Zeiten der Leuchtstoffröhren hat die LED-Technik die Optik stark verbessert und eine enorme Senkung des Stromverbrauchs bewirkt.

Drei Jahrzehnte Kompetenz

Egal, ob Neubau oder Neugestaltung – Neon Reinhardt bietet dreißig Jahre Erfahrung im Tankstellenbereich. Zahlreiche Projekte in ganz Deutschland unterstreichen dies. Von der Skizze bis zur Montage der selbst gefertigten Module liefert das Unternehmen der Firmengruppe Brück alles aus einer Hand. Tankstellenbetreiber, die diesen Service zu ihrem Wettbewerbsvorteil nutzen möchten, wenden sich an:

Neon Reinhardt GmbH
Tel. (0251) 7889-500
tankstellen@neon-reinhardt.de



EFFEKT



FÜR IHREN SHOP IST EIN UPDATE VERFÜGBAR.

Jetzt geht's app: Mit Lekkerland wird Ihr Shop erfolgreicher.

www.lekkerland.de

Denn wir beliefern Sie nicht nur, sondern beraten Sie auch komplett: von der Planung über die Einrichtung bis hin zur optimalen Platzierung Ihrer Produkte. Alles, damit sich Ihre Kunden bei Ihnen wohl fühlen. Das ist gut für Ihre Shop-Atmosphäre – und smart für Ihren Umsatz.



„Sonax Molecular“ auf dem Vormarsch

Sonax setzt mit den Premium-Waschanlagenprodukten „Sonax Molecular“ und „Sonax Molecular+“ auf Polymertechnologie. Viele Sonax Partner haben das neue Premiumprogramm erfolgreich eingeführt.

Die „Molecular“-Technologie stellt ein patentiertes Verfahren dar, mit dem Sonax derzeit eine Alleinstellung im Markt besitzt. Das Basisprodukt Sonax „Molecular“ ist für Waschstraßen und Portalanlagen konzipiert. Eine Stufe darüber steht „Sonax Molecular+ mit IntelliWash“ für Anlagen mit zusätzlicher Dosiereinheit. Beide Produkte überzeugen durch Pflegeeigenschaften mit herausragender Langzeitwirkung.

„Viele Partner haben unsere neuen Premium-Waschanlagenkonzepte bereits erfolgreich eingeführt. Die Erfahrungen sind durchweg positiv“, berichtet Patrick Ginster, Sonax Verkaufsleiter Mineralölgesellschaften / Car Wash. „Die Kundenresonanz zum Pflegeergebnis ist überragend.“

Sonax „Molecular“ – Einsatz im Schaumpoliturprogramm

Betreiber, die Schaumpolitur-Programme anbieten, haben ihre Anlagen auf das innovative „Sonax Molecular“ umgestellt. Nach der Reinigung wird der Konservierer aufgeschäumt, auf

das Fahrzeug aufgetragen und einmassiert. So wird eine hochwirksame, geschlossene monomolekulare Versiegelungsschicht erzeugt, die den Lack nachhaltig schützt. Feine Kratzer und andere angegriffene Lackpartien werden durch „Molecular“ bei jeder Wäsche aufgefüllt. Dieser „Repair-Effekt“ bewirkt, dass bei jeder Wäsche ein optimaler Schutz mit beeindruckendem Glanz entsteht.

„Molecular+ mit IntelliWash“ – höchster Premiumanspruch in der Waschanlagenkonservierung

Die Eigenschaften werden nochmals übertroffen durch „Sonax Molecular+“, das die Neuburger für Anlagen mit zusätzlicher Dosiereinheit empfehlen. Nach dem unverdünnten Auftragen des polymolekularen Produktes wird dieses mit den Waschbürsten einmassiert. Die eingesetzte Rezeptur beinhaltet eine Kombination aus organischen und anorganischen Polymeren. Die langen Molekülketten der Polymere haften an vielen Stellen des Lackes an und gehen so eine besonders haltbare Verbindung mit der Oberfläche ein.

Sicht- und fühlbar mehr Glanz und Schutz

Die Pflege mit überzeugendem Farbauffrischungseffekt ist dabei nicht nur sicht-, sondern auch fühlbar. Der hohe Glanzgrad entsteht insbesondere durch den gesteigerten Repair-Effekt der Polymere – sie dringen in feinste Kratzer ein und füllen diese nach und nach auf.

Einen klaren Wettbewerbsvorteil ergibt auch die von Sonax als „IntelliWash“ bezeichnete, patentierte Technologie: Die Pflegeschicht haftet nur auf Lack- und Kunststoffteilen. Die Konservierung kann keine Verbindung mit den Scheiben eingehen und hinterlässt keinen gefährlichen Schmierfilm, der die freie Sicht trübt. Sie bewirkt außerdem einen wesentlich schnelleren Wasseraufriss, was zu einem hervorragenden Trockenergebnis führt.

Umfassende Werbemittelausstattung

Das Waschergebnis wird so zum idealen Verkaufs- und Kundenbindungsargument und unterstützt die Betreiber bei der Vermarktung hochwertiger Autowäschen. Zur Unterstützung hat Sonax attraktive Werbemittelausstattungen entwickelt, die Waschanlagenbetreibern erfolgreich zur Kundenansprache einsetzen.

◆ Sonax

Einzigartige Branchen-Innovation: die Waschanlagen-Premiumprogramme „Sonax Molecular“ und „Sonax Molecular+ mit IntelliWash“ mit ABERLEFFekt.

Der „Molecular-Effekt“, grafisch dargestellt: Organische und anorganische Polymere bilden ein Netzwerk auf der Lackoberfläche und weisen Feuchtigkeit und Schmutzpartikel ab.



LANGNESE®

IMPULSEIS-NEUHEITEN 2017 WIRD BUNT



DOUBLE
KOKOSNUSS



DOUBLE
HIMBEERE



Cornetto

JETZT
IN GROSS
FROZEN
YOGHURT
WALDFRUCHT



SOLERO

STRAWBERRY
SMOOTHIE



WIEDER DA!

**Brauner
Bar**



MINIONS
GELATO
Beeren- und
Vanillegeschmack



**Calippo
COMBO**

ERDBEER &
VANILLE

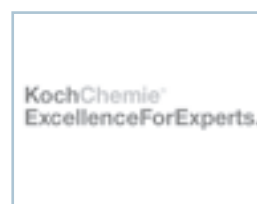
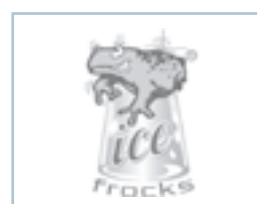
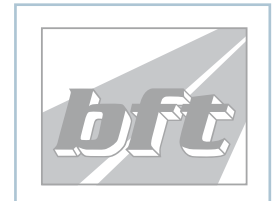


**Calippo
SHOTS**

COLA LEMON



WWW.LANGNESE-BUSINESS.DE





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

Ihr Vorteil – eft-Empfehlungslieferanten 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:

Facility-Management (Objektpflege für Tankstelle u. Waschanlage) Fahrbahnen (Beläge, Abdichtungen, Ver fugungen)



Tokheim Service GmbH & Co. KG
www.tokheim.de

Tokheim Service ist Deutschlands führender Partner der Mobilitätsbranche. Mit einer breiten Palette an Dienstleistungen im Bereich Wartung und Bau von Tankstellen und als Anbieter von führenden Produkten im Bereich Zapfsäulen und Kassensysteme. Mit über 500 Servicetechnikern an über 14 Standorten bietet Tokheim eine einmalige Abdeckung und kümmert sich neben Tanktechnik auch um Kälte- und Klimatechnik, Facility Management seiner Kunden. Das 24h Service-Center ist die Anlaufstelle für alle Kunden in Deutschland.

Fahrbahnservice: Abfallbehälter, Papierspender, Handschuhspender



NORDLAND systems GmbH
www.nordland-gmbh.de
www.meinnordland.de

Als Beschaffungspartner für Verbrauchsmaterial, wie z. B. Thermorollen und Bistrobedarf, ist NORDLAND vielen Gesellschaften und Pächtern seit nahezu 30 Jahren verlässlicher Partner und Lieferant. Nun präsentiert NORDLAND der Branche auch gezielt seinen Geschäftsbereich DIGITALE KOMMUNIKATION. Mit „TVtoGO“, einem einzigartigen Konzept für digitale Werbe- und Preiskommunikation auf Tankstellen, bieten wir ein optimal auf die spezifischen Anforderungen der Branche angepasstes Marketing-Konzept. Einfach zu bedienen, umsatzstärkend und dabei überraschend kostengünstig. TVtoGo: Kundendialog in Perfektion!



Tollkühn Shoppartner GmbH
www.tollkuehn.de

Tollkühn ist ein Non-Food Vollsortiment-Lieferant für alle Tankstellen. Das Produktportfolio umfasst ca. 8500 Produkte. Leistungs-Lieferant vieler Mineralölgesellschaften. Geführt werden unter anderem die Eigenmarke ALLRide sowie Produkte von Sonax, Wunderbaum, Michelin, Philips und weiteren namhaften Herstellern. Kundenbetreuung durch 25 Mitarbeiter im Außendienst und 12 Mitarbeiter im Telefonservice.

Fahrzeugzubehör



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 50-jährige Erfolgsgeschichte zurück. Der Zustellservice beliefert über 23 000 Kunden schnell und zuverlässig aus mehr als 20 Standorten – bundesweit oder innerhalb der Region. 5 000 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.



Tollkühn Shoppartner GmbH
www.tollkuehn.de

Tollkühn ist ein Non-Food Vollsortiment-Lieferant für alle Tankstellen. Das Produktportfolio umfasst ca. 8 500 Produkte. Listungs-Lieferant vieler Mineralölgesellschaften. Geführt werden unter anderem die Eigenmarke ALLRide sowie Produkte von Sonax, Wunderbaum, Michelin, Philips und weiteren namhaften Herstellern. Kundenbetreuung durch 25 Mitarbeiter im Außendienst und 12 Mitarbeiter im Telefonservice.

Filialverwaltung in der Cloud



Scheidt & Bachmann GmbH
www.scheidt-bachmann.de

Scheidt & Bachmann arbeitet seit mehr als 80 Jahren mit den führenden unabhängigen Tankstellenbetreibern und Mineralölgesellschaften international zusammen. Wir sind als die Experten im Bereich der Tankstellenautomation anerkannt. Mit unserem Tankstellen Management System TMS 30 sind wir Marktführer im deutschen Markt. Zapfsäulen, Tankautomaten, umfassende Management- und Cloud-Lösungen sowie Apps runden das Angebot ab. Mit mehr als 2 900 Mitarbeitern und unserem Vertriebs- und Servicenetzwerk in mehr als 50 Ländern sind wir stets in der Nähe unserer Kunden.



Messeaussichten und Messeangebote beim bft-Partner WEAT

Reguläre

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 mit Ihren Pressemitteilungen auf dem Laufenden.

Mailen Sie an:

redaktion-tankstop@eft-service.de

LASSEN SIE LUFT AB – LESERBRIEFE

Hier ist Ihre Rubrik: Leserbrief, 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

Die Firma WEAT, Spezialist für den bargeldlosen Zahlungsverkehr und Tankstellensteuerung, ist seit vielen Jahren fester Partner des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) und der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft). Ebenso langjährig währt auch die Teilnahme an der Branchenmesse TANKSTELLE & MITTELSTAND in Münster. Die Vorbereitungen für den Messesauftritt laufen auf Hochtouren.

Aktuell wird noch am Design des Messestandes, der neuen Tische, Displays und Präsentationen gefeilt. Aufgrund der langjährigen Erfahrung gibt es ToDo-Listen, die Stück für Stück abgearbeitet und von Messe zu Messe nur noch angepasst werden müssen. „Am Tag der Messeeröffnung wird jeder Punkt erfüllt sein“, so WEAT-Vertriebsleiter Uwe Dzuik. Das Thema des Standes dieses Jahr lautet: Bargeldloser Zahlungsverkehr und mehr.

Bargeldloser Zahlungsverkehr und Flottenkarten

Das WEAT-Kerngeschäft ist der bargeldlose Zahlungsverkehr. WEAT, bietet in seinem Portfolio neben der Akzeptanz der üblichen Debit- und Kreditzahlverfahren auch viele branchenspezifische Kartenarten wie DKV und UTA aber auch Gesellschaftskarten der MÖGS an. Zudem erkennt der Mittelstand immer öfter die Vorteile von online autorisierten Ringkarten mit Limitsteuerungen und Limitresttankungen und natürlich Crossakzeptanzen. WEAT hat hier einen sehr ausgeprägten, relativ einfach zu realisierenden Standard etabliert. Nahezu 50 Kartenarten werden aktuell über den WEAT-FEP geroutet.

Pricing mit Wettbewerbsautomatik

Immer mehr Kunden nutzen das WEAT-Pricingtool. So werden immer mehr Preisnachrichten digitalisiert von den Zentralen an die Stationen geschickt, teilweise manuell oder auch per Wettbewerbsautomatik.

Datentransport

Absatzmengen, Zählerstände, Barumsätze und Peildaten werden aus den Kassensystemen abgeholt und teilweise direkt zur Disposition an die Spedition weitergeleitet. Der Datentransport erfolgt über die standardisierte WEAT-Schnittstelle direkt in Branchensoftware wie EuroData, Euroöl, Infordata, X-Oil und sogar SAP.

Waschstraßen

Es erfolgen immer mehr Anfragen aus dem Waschstraßenbereich, da hier auch verstärkt Flottenkarten zum Einsatz kommen. WEAT zeigt auf der Messe die mobile Terminal-Lösung.

Neue Techniken

Auch hat das Projektmanagement keine Verschnaufpause. Immerzu sind in der Abnahmeschleife neue Terminalgenerationen oder neue Kartenarten. Aktuell im Test: girocard kontaktlos.

◆ WEAT

Anzeige

Speisenpräsentation – unsere Kernkompetenz!



Besuchen Sie uns an der **Tankstelle & Mittelstand `17 in Münster** und erleben Sie die Welt von Beer Grill. Entdecken Sie unser **umfangreiches Produktsortiment** eingebunden in **praxisorientierte Snackkonzepte**. Als **Highlight** präsentieren wir Ihnen gleich **zwei neue innovative Speisenausgabevitrinen**, darunter die wohl **kleinste Umluftkühlvitrine der Welt!**



TANKSTELLE & MITTELSTAND

10. + 11. Mai 2017 | Messe & Congress Centrum Münster

BEER⁺
HALLE SÜD, STAND SI 01

Tel. +49 (0)7161 659 876 - www.beergrill.com - info@beergrill.com - www.fb.com/beergrillonline

Food perfectly presented

BEER⁺

NEU!
Die kleinste
Umluftkühlvitrine
der Welt!



Dreißig Jahre ganz weit oben: NORDLAND systems GmbH!

Seit drei Jahrzehnten ist NORDLAND der Branche als führender Lieferant für Verbrauchsartikel bekannt, und hat noch immer großen Spaß am täglichen Wettbewerb um den Titel des „Führenden Handelspartners im Minerallumfeld“. „Wir lieben und leben das, was wir tun“, erläutert Tim Friedenberg, seit 2016 Vertriebsleiter bei NORDLAND.

Mit dem Engagement und der besonderen Kreativität eines inhabergefhrtten Unternehmens verbindet NORDLAND bereits seit 1987 Tradition mit Moderne, Innovation mit Erfahrung sowie außergewöhnliche Ideen mit praktischer Umsetzung. Dabei steht stets und ständig eines im Mittelpunkt: ihre Kunden.

„Unser Fokus liegt seit jeher auf dem echten Bedarf unserer Kunden“, erklärt Tim Friedenberg. „Sie sind unsere sprichwörtliche Jury, ihrem Urteil stellen wir uns gern und sind immer offen für neue Anregungen. Die Anforderungen, die heute an uns gestellt werden, sind zum Teil recht identisch, wie etwa preisgünstige und qualitttsstabile Verbrauchsartikel. Teilweise jedoch auch sehr spezifisch, je nach individuellem Shop-Konzept und Standort. Grundsätzlich kann man jedoch feststellen, dass das Thema Bistro ein absolutes Fokus- und Entwicklungsthema ist, und auch NORDLAND hat dem mit vielen neuen Ideen und Produkten entsprochen. Ob HACCP-Sortiment, Take-Away-Verpackungen oder Bistro-Zubehör – hier erhalten wir beinahe täglich neue Anforderungen von unseren Kunden, die wir in der Regel auch direkt umsetzen.“

Und dem sind zunächst in alle denkbaren Richtungen keine Grenzen gesetzt; vorstellbar ist für Petra Ehlers, zuständig für das Produktmanagement bei NORDLAND, grundsätzlich erst einmal alles: „Wir sind hier absolut flexibel und ständig dabei, für und mit unseren Kunden neue Wege und Sortimente zu entdecken, auszuprobieren und zu entwickeln. Die Branche bietet so viele Möglichkeiten und unsere Kunden reagieren extrem positiv auf unsere Neu-Vorschläge. Dabei setzten wir nicht nur auf altbewährte Umsatzträger, sondern sind immer auch auf der Suche nach dem Besonderen und Einzigartigen für unsere Kunden.“

So ist gerade im letzten Jahr u. a. auch das Sortiment rund um den neu eingefhrtten Artikelbereich „Shop-Artikel“ sowie um Themenwelten „Fahrbahn“ und „Hygiene“ enorm gewachsen, vieles davon wird auf der bevorstehenden Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND präsentiert. „Das wird ein riesen Event“, freut sich Petra Ehlers. „Das ganze Team steht schon jetzt mit scharrenden Füßen in den Startlöchern, denn wir sind wirklich stolz darauf, einmal mehr mit echten Knallern auf die Messe zu kommen.“



Petra Ehlers

Da dem natürlich rein platztechnisch auch Grenzen gesetzt sind, arbeitet das NORDLAND-Team aktuell mit Hochdruck an einem umfangreichen Produkt-Katalog. Für Tim Friedenbergr ein weiterer NORDLAND-Meilenstein: „In dem Katalog steckt jede Menge Herzblut. Das wird ein echt großes Ding und wir sind sehr gespannt und freuen uns schon riesig auf das Feedback unserer Kunden!“

Neue Gesichter, neue Produkte und neue Partner. In diesem Jahr zum ersten Mal mit dabei auf dem NORDLAND-Messestand präsentiert die Firma 'Harting Systems' innovative Lösungen für Ausgabe- und Lagerungssysteme von Tabakwaren für Tankstellen. Und mit der digitalen Kommunikationslösung von adpack präsentiert NORDLAND ein top innovatives und einzigartiges Werbesystem, das aktuell bundes- und europaweit begeistert und durch die sprichwörtliche „Decke schießt“.

Es gibt also viel zu entdecken am 10. und 11. Mai in der Halle Süd. Das NORDLAND-Team freut sich darauf, Sie am Stand SB04 begrüßen zu dürfen!

◆ Nordland systems GmbH

Anzeige



KENOLON II PROTECTOR

MOST COMPLETE PROTECTION FOR YOUR CAR

KENOTEK
 INNOVATIVE VEHICLE CARE
WWW.KENOTEK.EU



KENOLON PROTECTOR

Schaumwax mit konzentriertem Hochglanzschutz

- lang anhaftende Schutzschicht
- Reparatureffekt
- Kenolon-Technologie II
- die Schmutz- und UV-Schutzschicht gewährleistet einen tiefen und lang anhaltenden Glanz



KENOLON FOAM POLISH

Konzentrierte Schaumpolitur mit Reparatureffekt

- einzigartige Glanzkomponenten zur Glättung der Oberfläche
- Kenolon II Technologie
- angenehmer Duft



KENOLON OCEAN SENSE

Duftintensives pH neutrales Schaum- und Glanzshampoo

- hoher Schaum
- Glanzerhöhung
- intensiver Duft
- multifunktionale Nutzung

Denn nur wir sind Mittelstand!



Anja Roggenbuck



Daniel Knüver



Jens Schröder

Der Lebensmittelhandel und die Tankstellenlandschaft haben eines gemeinsam: Beide Branchen sind durch Großkonzerne geprägt. Kundennähe, Flexibilität und Innovationsfreude finden sich aber in beiden Branchen insbesondere im Mittelstand. Das trifft speziell bei Familienunternehmen zu.

Die MCS-Großhandlungen sind Familienunternehmen und in der Zusammenarbeit mit mittelständischen Tankstellenunternehmern und Mineralölhändlern zeigen sich die unschlagbaren Vorteile der Zusammenarbeit auf Augenhöhe. „Größe ist eben nicht immer alles! Wir sind schnell in den Shop-Sortimenten und nah am Kunden“, folgert Daniel Knüver, Vertriebsleiter des norddeutschen MCS-Partners Naschwelt.

Doch bei den Sortimenten zählt nicht nur Schnelligkeit, sondern auch die Sortimentskompetenz. Die MCS-Großhandlungen beliefern über 3 500 Tankstellen mit

- » Süßwaren
- » Einweg- / Mehrweggetränken
- » Lebensmitteln
- » Eis
- » Bistro-Sortimenten
- » Tabakwaren
- » Eloading

„Denn nur wir sind Mittelstand!“, ergänzt MCS-Kollege Jens Schröder von der Convenience-Großhandlung Utz mit Blick auf die Großhandelskonzerne, die Tankstellen mit Food und Tabak beliefern. Vor ihnen müssen sich die MCS Großhandlungen nicht verstecken. Im Gegenteil.

In den 20 Jahren, die die MCS-Gruppe nun schon auf dem Markt tätig ist, haben sich die Großhandlungen durch ihre Sortimentskompetenz und Leistungsfähigkeit als kompetenter Shop-Lieferant etabliert. „Ein wesentlicher Faktor dabei ist sicher die enge Zusammenarbeit zwischen Shop-Betreiber und unseren MCS-Verkaufsberatern“, ist sich Anja Roggenbuck von der MCS-Großhandlung LHG im fränkischen Eibelstadt sicher.

Genau diese menschliche Komponente ist auch ein typischer Erfolgsfaktor des Mittelstands. „Die erfahrenen Kollegen aus dem Vertrieb sind diejenigen, die regelmäßig vor Ort im Shop Sortimente besprechen, Optimierungen durchführen und die vielfältigen Abverkaufsinstrumente der MCS einführen, um so für mehr Umsatz in den Shops und vor allem Ertrag für den Betreiber zu sorgen“, betont Anja Roggenbuck.

„Dies gilt nicht nur für die einzelne Station, sondern auch für die mittelständischen Netze. Gemeinsam mit den Key Accounts erarbeiten wir individuelle Aktionskonzepte und Shop-Layouts, um im lokalen Wettbewerb das Beste herauszuholen. Dabei setzen wir auch auf unsere bewährten Verkaufsförderungshilfen, wie das Kindermodul „Kids dreams“ oder die einzigartige CashBox, die für zusätzliche Getränkeumsätze in der Kassenzone sorgt. All das geschieht in enger persönlicher Zusammenarbeit mit den Kunden – eben als Shop-Lieferant mit Gesicht!“ unterstreicht MCS-Geschäftsführer Torsten Eichinger.

♦ MCS

Qualität verbindet.

GALA XL ZIERT NUN DAS FLAGGSCHIFF DER Q1 IN OSNABRÜCK.

Preisanzeigen vom Marktführer

Montage der neuen PWM Preisanzeige per Kran-LKW in Osnabrück. Die **Q1 Station** am Kurt-Schumacher-Damm erstrahlt in neuem Glanz.

Mehr Informationen unter: www.pwm.com





Auf der Süßwarenmesse wurde gezeigt, wie Pralinen gemacht werden.

Süßwaren und Snacks

Tankstellen-Shop: Was ins Regal muss

Die Regalflächen in Tankstellen-Shops für Süßes und Knuspriges könnten um ein Vielfaches vergrößert werden, um Platz für das überwältigende Angebot von Klassikern und jährlichen Neuigkeiten bieten zu können. Oft wird die Wahl zur Qual. Die Lösung heißt in der Regel: Verlass auf das Angebot des oder der Lieferanten.

Der Überblick über traditionelle Klassiker mit und ohne verbesserte Rezepturen und über aktuelle Top-Innovationen fällt selbst demjenigen schwer, der am Ball bleibt. So erhalten die Trends von Süßwaren und Snacks vom Tankstellenunternehmer wohl nicht immer die Aufmerksamkeit, die notwendig wäre, um genau das Richtige im richtigen Moment anzubieten. Sollten sie aber. Während der eine isst, was ihm schmeckt, probiert der andere gern Neues aus. Über allem steht der Genuss, übrigens auch in Verbindung mit Duft. Stellvertretend sei der Klassiker Lakritz genannt. Das Neue darin ist geräuchert und süß, das Neue daran ist der Schokoladenmantel, der von getrockneten Erdbeerstücken verziert ist – innovativ, vegan, glutenfrei. Chips gibt es nun auch mit Parmesan veredelt, handliche Formate im Snackriegelbereich inzwischen auf Erbsenproteinbasis. Selbst für Spielereien bieten Süßwaren und Snacks eine gute Grundlage. Aus allem heraus ragt der schwarze „Pechkeks“. Ein Produkt, bei dem mehr das Drumherum im Vordergrund steht, weil er großen Wert auf ungehobelte Spaß-Botschaften legt. TANKSTOP fragte die Lieferspezialisten MCS und Utz.

Wie bleiben Sie für Tankstellen „am Ball“?

Jens Schröder, Leiter Vertrieb und Marketing bei Utz:

Wir haben eigene Einkäufer, deren wichtige Aufgabe es ist, sich auf dem Beschaffungsmarkt umzuschauen. Neben persönlichen Gesprächen mit Industriepartnern, gehören Fachlektüre und selbstverständlich Messebesuche – so auch die Internationale Süßwarenmesse – zum täglichen Brot.

Tobias Leibach, MCS:

Unsere erfahrenen Einkäufer sind ständig unterwegs auf Messen, um dort als „Trend Scouts“ neue und vielversprechende Produkte zu finden. Wir pflegen einen sehr guten Kontakt zu den Herstellern, um auf diesem Wege immer so früh wie möglich Informationen über neue Artikel zu erhalten.

Auf welchen Kanälen erfahren mittelständische Tankstellenunternehmer über diese Artikel?

Jens Schröder:

Wir veranstalten zweimal im Jahr eigene Hausmessen. Hier können unsere Kunden direkt mit Industrievertretern sprechen und die Neuigkeiten auch gleich verkosten. Zusätzlich werden unsere Geschäftspartner über unseren B2B Web-Shop und die regelmäßigen Newsletter der MCS informiert. Unsere Vertriebsmannschaft ist in engen Besuchszyklen bei unseren Kunden und hat stets aktuelle Artikelunterlagen dabei.

Tobias Leibach:

Ganz wichtig ist hier unser Außendienst. Er informiert unsere Kunden persönlich über neue Produkte und gibt mit Mustern auch mal die Möglichkeit, sich gleich von den Neuheiten zu überzeugen. Darüber hinaus informieren wir mit unseren Sonderangeboten, den Highlights über die Innovationen. Mitglieder unseres Top-Kunden-Clubs erhalten regelmäßig mit der POSitiv-Post kostenlose Muster zugeschickt und können das neue Produkt so gleich „auf Herz und Nieren“ testen. Ganz schnell werden die Shop-Betreiber über unsere Webseite <https://www.mcs.eu/sortimentsneuheiten> und unseren E-Mail-Newsletter informiert.

Welche Lösungen sind für die Präsentation von Süßem und Salzigen im Shop-Regal richtig und wichtig?

Jens Schröder:

Aufgrund der oft sehr begrenzten Regalfläche in Shops muss individuell und manchmal auch kreativ nach Platzierungsmöglichkeiten gesucht werden. Hierbei hilft uns oft die Industrie mit gebrandeten Platzierungshilfen wie Thekenaufsteller, Regalstripes oder attraktiven Bodendisplays aus Kunststoff oder Metall. Wichtig ist aus unserer Sicht eine ganz individuelle Betrachtung des Verkaufsräumens und die Analyse der Renner/Penner – „Schema F“ funktioniert hierbei selten.

Tobias Leibach:

Gerade bei begrenzten Flächen ist es wichtig, die richtigen Produkte zu führen. Unser Außendienst führt daher mit den Kunden den „Quick-Check“ für verschiedene Produktgruppen durch. So kann sofort erkannt werden, ob relevante Renner fehlen und dafür der wertvolle Platz mit „Pennern“ blockiert wird.

◆ Bernd Fiehöfer



Gute Sicht, darauf kommt es an

Mit der **Luci Series** LED-Beleuchtung bekommen Sie sehr gute Lichtverhältnisse und verfügen über eine optimale Beleuchtung, dort wo sie benötigt wird.

Gute Sicht unter Ihrem Tankdach bietet Ihren Kunden eine einladende und sichere Umgebung. Darüber hinaus setzen Sie ein sehr stromsparendes Beleuchtungssystem ein!

luci
series

tkr@beverinnovations.com | +49 (0)172-41 31 300

www.beverinnovations.com

100% FOCUS ON PETROL

Fruchtiger Frühjahrsauftakt

Erfrischend neu: Lübzer Grapefruit Alkoholfrei

Die Mecklenburgische Brauerei Lübz setzt in diesem Jahr erneut auf alkoholfrei: Lübzer Grapefruit Alkoholfrei ist der neue Biergenuss aus dem Norden und mischt das erfrischende Lübzer Alkoholfrei mit einer fruchtigen Pink Grapefruit-Limonade im optimalen Verhältnis. Die jüngste Bierkreation aus dem Hause Lübzer erweitert nach Lübzer Zitrone Alkoholfrei das fruchtig-alkoholfreie Erfrischungsangebot der beliebtesten Brauerei Nordostdeutschlands und ist ab Februar im 20 x 0,5l-Kasten erhältlich.

Auf der Suche nach Alternativen zu Wasser, Fruchtschorlen oder Softdrinks, greifen Konsumenten zunehmend zu alkoholfreien Biermischgetränken. Diese Entwicklung bestätigen repräsentative Marktforschungen der GfK. Mit Lübzer Grapefruit Alkoholfrei bedient die Mecklenburgische Brauerei den anhaltenden Trend nach alkoholarmen und -freien Getränken und bietet dem Verbraucher Abwechslung im Erfrischungsangebot. Die neue Bierkreation verbindet den leicht-herben Geschmack des alkoholfreien Lübzer mit fruchtiger Pink Grapefruit-Limonade und besticht durch einen Fruchtanteil von 5,5 Prozent. Ob als Erfrischung in der Mittagspause oder entspannt am See, Lübzer Grapefruit Alkoholfrei passt zu jedem Moment. Nach Lübzer Art verwendet die Brauerei bei dem naturtrüben Biermix ausschließlich natürliche Rohstoffe.

Neben Lübzer Alkoholfrei und Lübzer Zitrone Alkoholfrei rundet das neue Biermischgetränk das anti-alkoholische Getränkeangebot der Brauerei ab. Entsprechend zuversichtlich blickt Wilfried Horn, Geschäftsführer der Mecklenburgischen Brauerei Lübz, dem Verkaufsstart von Lübzer Grapefruit Alkoholfrei entgegen: „Mit dem großen Erfolg von Lübzer Grapefruit sowie der steigenden Nachfrage nach Lübzer Zitrone Alkoholfrei war uns klar, dass unser nächstes Produkt das Lübzer Grapefruit Alkoholfrei sein muss. Wir haben intensiv an der perfekten Rezeptur gearbeitet und freuen uns nun, ein weiteres fruchtiges, alkoholfreies Bier anbieten zu können, das sich geschmacklich perfekt in unser Sortiment einfügt.“

Lübzer unterstützt die Markteinführung durch Zweitplatzierungen der Kastenware sowie durch Zugabe einer Gratis-Probierflasche. Großflächige Außenwerbung sowie aufmerksamkeitsstarke Funkspots und Werbemaßnahmen am POS vervollständigen die Kommunikation zum Launch des erfrischenden Biermischgetränkes. Die Preisempfehlung für einen 20 x 0,5l-Kasten Lübzer Grapefruit Alkoholfrei liegt bei EUR 12,99 (UVP).



Neue Geschäftsführung bei CLASSIC Tankstellen GmbH & Co. KG

Dirk Greife, ehemals Geschäftsführer und zuletzt Vorstand bei Q 1 in Osnabrück wird neuer Geschäftsführer bei CLASSIC Tankstellen GmbH & Co. KG. Er folgt damit auf Dr. Michael Kruse, der nach 16 Jahren Tätigkeit als Geschäftsführer in der Unternehmensgruppe Lühmann seinen Posten im April übergeben hat. Kruse wird der Lühmann Unternehmensgruppe noch für einige Jahre durch einen Beratervertrag für Projektarbeiten verbunden bleiben. Darüber hinaus wird er als Bevollmächtigter der GAZ (Roadrunner) tätig in der Unterstützung der Geschäftsführung bei besonderen Aufgaben.

Dirk Greife, seit 1993 im Mineralölgeschäft tätig, war auf der Suche nach einer neuen herausfordernden Aufgabe. Als guter und erfahrener Fachmann hat er sich seit dem Frühjahr auf seine Tätigkeit vorbereitet, und seit den ersten Apriltagen offiziell die Geschäftsführung übernommen.

Maßgeblich durch die Arbeit von Dr. Michael Kruse, unterstützt von seinem leistungsfähigen Team, ist das CLASSIC Tankstellengeschäft zu einer echten und erfolgreichen Mittelstandsmarke geworden. Nicht zuletzt durch die fünfmalige Ernennung zur besten Deutschen Mineralölgesellschaft durch die Leser der „tankstelle“ ist CLASSIC bundesweit ins Gespräch und Geschäft gekommen.

Die Lühmann Gruppe macht einen Umsatz von fast 400 Mio EUR und beschäftigt mehr als 280 Mitarbeiter. Neben den 120 CLASSIC Tankstellen in elf Bundesländern in der CLASSIC Tankstellen GmbH & Co. KG wird in der CLASSIC Schmierstoff GmbH & Co. KG unter der Geschäftsführung von Andreas Bez ein deutsches und internationales Schmierstoffgeschäft betrieben, in der BMV GmbH & Co. KG ein regionales Heizöl- und Dieselsegeschäft und ein kürzlich aufgenommener Gas- und Stromhandel. Weiterhin gehören zu den Aktivitäten der Gruppe Tochterunternehmen in der Mineralölbranche sowie Beteiligungen in der Automobil- und Logistikbranche.

Dirk Greife, neuer Geschäftsführer bei CLASSIC Tankstellen.



Anzeige

bft **KUTTENKEULER** LUBRICANTS

Qualität die überzeugt

MADE IN GERMANY Premium Motorenöle neuester Generation

www.kuttenkeuler.de

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



Die Tankstelle der Zukunft

Formate für Shops von morgen

Der Wettbewerb um die Gunst des mobilen Kunden stellt sich als ewige Herausforderung immer wieder neu. Vor dem Hintergrund verloren gegangener Convenience-Kompetenz seitens der Tankstellen soll sie mit klugen Formaten und Konzepten für den Tankstellen-Shop zurückerobert werden.

Ladenbauer inszenierten bereits moderne Designs mit beachtlichem Wohlfühlambiente für Tankstellen-Shops, die darüber hinaus zugleich den praktischen Ansatz für schnelle und unkomplizierte Arbeitsabläufe im Bistro oder etwa einem Restaurant der Tankstelle schaffen. Dazu gehört dann auch gut ausgebildete oder gut geschulte Kräfte im Team zu haben, die Kundenwünsche nicht nur gern erfüllen, sondern vor allem dazu in der Lage sind. Frisch zubereiteter Kaffee und auch Kaffeespezialitäten in gleichbleibend hoher Qualität beispielsweise zählen heute zu den Selbstverständlichkeiten, die Kunden erwarten. Trotz großer Erfolge im Kaffeebusiness an der Tankstelle bleibt das Image, lediglich „Plörre“ zu verkaufen, so das Fazit eines großen Mineralölunternehmens. Großhandelspezialist Lekkerland entwickelt die Zukunft im Tankstellen-Shop neu und sieht die Entwicklungsansätze im sogenannte Retail Enablement und erkennbaren Trends, die aufzugreifen und aufzubereiten sind. Jüngstes Konzept ist der Pilot für das Frischwerk, eine in einem Tankstellen-Shop implementierte Bäckerei, auch Backschmiede getitelt. Der oder die Mitarbeiter sind eigens dafür zuständig.

Keine Haken setzen

Ginge es nach dem Branchenexperten Christian Warning, Geschäftsführer von The Retail Marketeers, muss es den Tankstellen vor allem auch gelingen, Atmosphäre zu schaffen. Er warnt vor dem Hintergrund ständiger Weiterentwicklung: „Wir müssen aufpassen, nicht überall einen Haken zu machen, mit der Begründung dies oder das im Griff zu haben.“ Er weist im Übrigen ebenso darauf hin, dass es „kein morgens, mittags und abends mehr gibt, sondern den ganzen Tag.“ Das eigentliche, zugleich offene Geheimnis ist, noch näher an den Kunden und damit an seine Wünsche der unterwegsversorgung zu gelangen. Schließlich kaufen Kunden nicht nur Produkte, sondern auch Gefühle.

Wichtig scheint außerdem, vor allem von großen und erfolgreichen unterwegsversorgern im Einzelhandel zu lernen und mit ihnen bestenfalls zum gegenseitigen Vorteil zu kooperieren. Die geschäftliche Liaison von Aral und Rewe sei stellvertretend für eine kluge, erfolgversprechende Partnerschaft genannt, von der Tankstellenkunden und Tankstellenunternehmer profitieren. Lohnenswert sind aufgeschlossene Positionen mit Blick über den Tellerrand und die Bereitschaft, von erfolgreichen ausländischen Retailern zu lernen, die erwiesen mit ihren Lieferanten transparent und vertrauensvoll zusammenarbeiten.



Christian Warning, Geschäftsführer von The Retail Marketeers, rät Tankstellenbetreibern unbedingt, in Shops und Bistros für eine gute Atmosphäre zu sorgen.

Kunden zu Gästen machen

Demgegenüber stehen die konkreten Wünsche der Kunden am jeweiligen Standort der Tankstelle, die auf konkret gestellte Fragen mit vielen persönlichen Vorschlägen antworten. Der bekannte digitale Marktforscher Dialego befragte Kunden. Das Ergebnis – Wesentliches passt, das verbleibende Potential für Verbesserungen ist reichlich. Die Vorschläge reichen von einem Service-Point als Tourist Info Center über das Angebot von Entspannung und Wellness durch Massagesalon und Sonnenstudio bis zur Möglichkeit, auf großen TV-Bildschirmen die Spiele der Bundesliga zu verfolgen. Selbst ein Kicker- oder Billardtisch wurde als erweiterte Service-Konstellation genannt.

Fazit: Shop-Formate der Zukunft orientieren sich noch stärker an den Wünschen der Kunden. Es sind individuelle Lösungen für den konkreten Standort. Was bleibt, ist die Herausforderung, das Image der Tankstelle als Ort des Kraftstoffverbrauchs aufzubrechen und Kunden zu Gästen zu machen, die sich wirklich wohl und bestens aufgehoben fühlen. Es besteht noch immer reichlich Entwicklungspotential und damit durchaus die Chance, sich zu differenzieren und erfolgreich zu sein.

◆ Bernd Fiehöfer

Dialego befragte Autofahrer in ganz Deutschland. Das Ergebnis: Nur knapp jeder Dritte empfindet die Atmosphäre in Tankstellen-shops als angenehm.

Anzeige

WEAT

Der Spezialist im Tankstellengeschäft

Wir sind die Spezialisten für den
bargeldlosen Zahlungsverkehr
an Tankstellen

... und mehr: - Händlerkonzentratoren für geringere
girocard- Autorisierungsgebühren
- Kreditkartenpool
- Pricing mit Wettbewerbsautomatik
- Nassdatenverarbeitung
- Preismelder (MTS) ...

Partner für Einzeltankstellen,
Mittelstand und Konzerne

www.WEAT.de Tel.: +49 (0) 211 9057 - 100

Reguläre

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.

Q1

stellt sich auf Führungsebene neu auf
Osnabrücker Energielieferant stellt Personal- und Vertriebsstruktur auf neue Beine

*Lenken die Geschicke der Q1 Energie AG:
Die Vorstände Evren Özbay, Frederick Beckmann
und Markus Ulrich (v.l.). Foto: Q1/Meckel*



Mit einer strukturellen Veränderung startet die Q1 Energie AG ins neue Jahr. Teilbereiche werden zusammengelegt, Verantwortlichkeiten verlagert. Das Unternehmen möchte mit diesem Schritt seine Wettbewerbsfähigkeit weiter ausbauen und seinem strategischen Kurs Rechnung tragen.

Eine wichtige Personalentscheidung, die sich auf die Gesamtstruktur des Unternehmens auswirkt, gibt es auf Vorstandsebene: Dirk Greife, verantwortlich für die Tankstellenverwaltung, hat sich im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat entschieden, seine Tätigkeit für die Q1 Energie AG sowie die mit ihr verbundenen Unternehmen niederzulegen und sich neuen Aufgaben zu stellen. „Gemeinsam haben wir uns darauf geeinigt, dass seine Tätigkeiten für die Q1 Energie AG mit Wirkung zum 28. Februar dieses Jahres enden“, sagt Aufsichtsratsvorsitzender Prof. Dr. Uwe Hoppe.

„Wir danken Herrn Greife für sein ausgeprägtes Engagement in den annähernd 14 Jahren seiner Tätigkeit für die Q1 Energie AG und ihre Vorgängergesellschaften und die positive Prägung, die er für die Entwicklung der Unternehmensgruppe bewirkt hat“, betont Frederick Beckmann, Vorstand bei Q1. Dirk Greife trat am 1. April 2003 als Gesamtprokurist in die Osnabrücker Mineralölfirma ein und leitete zunächst den Bereich Tankstellen. Mit der Neuaufstellung unter dem Dach der Q1 Tankstellenvertrieb GmbH & Co. KG übernahm er von 2005 bis 2009 die alleinige Geschäftsführung, ehe Q1 – dem Wachstum des Unternehmens und der zunehmenden Komplexität Rechnung tragend – die Unternehmensleitung sukzessive breiter aufstellte.

Im Zuge des Rechtsformwechsels zur Q1 Energie AG am 8. April 2015 bekleidete Dirk Greife als eines von vier Mitgliedern im Management Board eine Vorstandsposition und verantwortete in dieser den Teilbereich Tankstellenverwaltung.

Mit dem Ausscheiden von Dirk Greife hat die Q1 Energie AG das Management Board straffer strukturiert und gleichzeitig die Basis der leitenden Verantwortlichen im Unternehmen weiter gestärkt. Der Teilbereich Tankstellenverwaltung wird aufgegliedert. Die Aufgaben im Innendienst Tankstellen & Pricing werden dem Bereich Unternehmensentwicklung angegliedert, in dessen Obliegenheiten damit alle vertrieblichen Aktivitäten im Tankstellengeschäft vereint werden. Der Teilbereich Einkauf & Tankläger wurde zum Bereich Einkauf & Energiehandel umgeformt. Damit umfasst der ergänzte Teilbereich unter Leitung von Evren Özbay, der

neben seiner Tätigkeit im Management Board nun auch in den Vorstand berufen wurde, zukünftig zusätzlich – neben den Tätigkeiten im Umfeld der Tankstellenversorgung und dem Tanklagergeschäft – das vollständige Geschäft mit Erdgas & Strom sowie die Schmierstoffaktivitäten.

Der Teilbereich Finanzen, Verwaltung & Personal wurde ebenfalls angereichert. Als Teilbereich Finanzen, Recht & Personal umfasst dieser unter Leitung von Markus Ulrich nun neben der Finanzmittelbeschaffung und -anlage, dem Rechnungswesen und Personalangelegenheiten auch jegliche Vertragsangelegenheiten mit Tankstellen und Markenpartnern.

Im Teilbereich Unternehmensentwicklung haben außerdem bereits im Oktober vergangenen Jahres Jörg Bleydorn die Leitung der Standortentwicklung und Axel Epstein die Leitung der Netzentwicklung übernommen. Beide verfügen über umfassendes und profundes Marktwissen und langjährige Berufserfahrung sowohl außerhalb als auch innerhalb der Q1 Energie AG.

„Wir haben bereits in den vergangenen drei Jahren unsere Unternehmensstrukturen erfolgreich optimiert“, konstatiert Frederick Beckmann. Q1 sei breit aufgestellt und somit gut für den Wettbewerb gerüstet. „Einem Wettbewerb, der uns vor die besonderen Herausforderungen von rückläufigen Kraftstoffabsätzen und der Digitalen Transformation stellt.“

◆ Q1 Energie AG

VOM SCHLOSSER ZUM TANKSTELLEN- UND HANDELSUNTERNEHMER

Die Geschichte einer Emsländer Familie

Bestimmt hatte Vater Bernhard Wittrock seinem Sohn Alfons das Glück schon früh in die Wiege gelegt. Bernhard Wittrock machte sich 1924 selbstständig als Hufschmied und betrieb zusätzlich eine kleine Landwirtschaft im niedersächsischen Landkreis Emsland. Glücksbringende Hufeisen waren zu Hauf im Hause vorhanden. Zu der Landwirtschaft gesellte sich in den 1950er Jahren ein Landmaschinenhandel. Da lag es nahe, dass Sohn Alfons – Jahrgang 1940 – zunächst eine Schlosserausbildung absolvierte und im elterlichen Betrieb arbeitete.

Die Wirtschaft in Deutschland war im Aufwind. Den Schmiedebetrieb und Landmaschinenhandel übernahm der ältere Sohn Hans Wittrock. Früh erkannte Alfons Wittrock den aufstrebenden Handel in der Region und gründete 1962 einen Lohnbetrieb. Am 1.01.1963 schloss sich ein Mineralölhandel in Rhede-Brual an, es wurden Gewerbebetriebe, Privathaushalte und landwirtschaftliche Betriebe mit Mineralöl, Heizöl und Schmierstoffen beliefert. 1969 folgte eine eigene Stahlabteilung für den Vertrieb und die Bearbeitung von Bau- und Betonstahl. Wenn im Sommer der Bedarf an Heizöl ruhte, boomte der Bau mit Stahl. Im Winter kehrte sich das Vertriebsnetz entsprechend um.

Alfons Wittrock (76) hat bis heute sein Ohr am Puls der Zeit. Neue Tendenzen oder Bedürfnisse am Markt schien er immer als erster gehört zu haben. Wo gebaut wird, fallen auch Abfälle an. So folgte 1991 die Erweiterung des Unternehmens um einen Container- und Entsorgungsdienst. Derzeit stehen über 600 Container von vier bis 40 Kubikmeter zur Verfügung. Der inzwischen unter dem Namen wiro Entsorgung GmbH arbeitende Fachbetrieb ist zertifiziert nach Paragraph 56 des Kreislaufwirtschaftsgesetzes und beschäftigt entsprechend gut ausgebildetes Fachpersonal.





So fing alles an, der erste LKW der Firma Wittrock.



Firmengründer Alfons Wittrock senior mit seiner Frau Margret.





Das Kedi-Hotel der Firmengruppe Wittrock in Papenburg.

In den 1990er Jahren stiegen die Söhne Alfons (jun.) und Helmut ins Unternehmen ein. Helmut absolvierte erst eine Lehre als Bankkaufmann. Mit einer zweiten Ausbildung qualifizierte er sich zum Groß- und Außenhandelskaufmann und sattelte anschließend noch den Betriebswirt oben auf. Bruder Alfons jun. zieht als KFZ-Meister die Fäden im technischen Bereich der Gruppe. Parallel wuchs die Zahl der Mitarbeiter stetig. Heute beschäftigt die Unterneh-

mensgruppe wiro über 150 Mitarbeiter in den verschiedensten Bereichen – vom Betriebswirt bis zum Buchhalter, vom KFZ-Meister bis zum Auszubildenden, vom Handelsfachwirt bis zum Baumaschinenführer und LKW-Fahrer.

15 wiro-Tankstellen und Waschstationen, verteilt im Weser-Ems-Gebiet, besitzt das Familienunternehmen ebenfalls. 2006 engagierte sich die Firmengruppe Alfons Wittrock

als Gründungsmitglied der Tankstellen-Netz-Deutschland GmbH, einem bundesweiten Tankstellenverbund, bei dem auch Helmut Wittrock als Geschäftsführer aktiv ist. Inzwischen gehören über 600 Tankstellen dem Verbund an.

Den vielleicht größten Coup in der Firmengeschichte landete die geschäftstüchtige Familie mit dem Bau eines großen Fachmarktzentrums in Papenburg, das neben einer Ladenzeile und





So schick sieht das Bistro in der Wittrock-Tankstelle aus.

einem Restaurant auch ein Hotel Garni (KEDI-Hotel) sowie ein wiro Tankcenter mit textiler Waschstraße beherbergt. Die Ladenzeile sowie das Restaurant mit über 200 Sitzplätzen werden von Pächtern betrieben, beim Kedi Hotel mit 90 Doppelzimmern tritt Alfons Wittrock als Gesellschafter auf. Auch hier ist Helmut Wittrock Geschäftsführer. Eröffnet wurde das Hotel- und Einkaufszentrum 2012.

♦ eft / Bli



Anzeige

Lampen an!

Licht & Leuchten
für Shop und Bistro



mehr Auswahl siehe
www.eft-service.de/shop



Komplettservice aus einer Hand
Wir erLEDigen das:

- Licht- & Raumplanung
- Koordination aller Gewerke
- Elektroinstallation
- Deckenmontage
- Lichtschienenmontage
- Demontage & Entsorgen der Altdecke

Sprechen Sie uns an:



Einkaufsgesellschaft
freier Tankstellen mbH
Ippendorfer Allee 1d
53127 Bonn

Telefon: 0228 91029 31
www.eft-service.de | frank.feldmann@eft-service.de

MTV Förster

steuert Tankstellennetz mit SAP RFNO



Als sich das Unternehmen MTV Förster aus Hanau dazu entschloss, seine IT grundlegend zu modernisieren, konzipierte parallel das auf die Öl- und Gas-Branche spezialisierte Software-Beratungshaus Implico eine neue Tankstellen-Lösung auf SAP-Basis. Beide Unternehmen waren sich schnell einig: Als Pilotkunde konnte MTV Förster bei der Entwicklung Einblicke in alle typischen Prozesse eines Tankstellen-Unternehmens bieten – und im Gegenzug eine maßgeschneiderte IT-Lösung erhalten. Mit SAP Retail Fuel Network Operations (SAP RFNO) ist eine Standardlösung entstanden, die digitales Tankstellen-Management neu definiert.

MTV Förster betreibt bis auf zwei Liefertankstellen alle Standorte nach dem CODO-Modell (Company Owned Dealer Operated) – ist also weitestgehend Eigentümer der Tankstellen, die durch Pächter betrieben werden. „Wir verkaufen an unseren Tankstellen Kraftstoffe auf eigene Rechnung, auf fremde Rechnung oder auf Kommissionsbasis – je nach Standort und Produkt“, erklärt MTV Förster-Geschäftsführer Lars Ebert. Die Shop-Artikel wiederum sind Eigentum des Tankstellenpartners, der eine Umsatzpacht an MTV Förster entrichtet, umgekehrt aber Provisionen auf die Kraftstoffverkäufe erhält. Hinzu kommen die unterschiedlichen Zahlungsmittel: neben Barzahlungen auch Kredit- und Debit-Karten, fremde Flottenkarten sowie die eigene MTV Förster-Tankkarte. Je nach Bezahlart fließen die Zahlungsströme unterschiedlich, da MTV Förster sämtliche Kartenzahlungen über die Zentrale mit den unterschiedlichen Clearinghäusern abrechnet – auch die bargeldlosen Transaktionen für Shop-Ware, deren Verkaufserlöse den Pächtern zustehen. Bei der Vielzahl der täglichen Transaktionen kam das Unternehmen mit der manuellen Auswertung an seine Grenzen.

Seit der Inbetriebnahme von SAP RFNO erfasst das System bei MTV Förster jeden einzelnen Kassenbon. Das System erkennt automatisch, welche Produkte und Dienstleistungen wie bezahlt wurden und ordnet die Zahlungen den Geschäftspartnern zu. Am Ende eines Verkaufstages erhält das Team automatisiert alle Abrechnungsbelege. Hierzu gehört auch das tägliche Infoblatt, das die Tankstellenpartner über alle Verkäufe, Provisionen, Kartenumsätze sowie die zu entrichtende Umsatzpacht informiert. Dank SAP RFNO kann MTV Förster jetzt täglich die auf die Shop-Umsätze entfallenden Pachten abrechnen. Darüber hinaus bietet SAP RFNO Schnittstellen zu den Hausbanken und übernimmt automatisch Konten- und Zahlungsdaten in das System.

Da SAP RFNO alle Stammdaten, Warenbewegungen und Zahlungen erfasst, bietet die Lösung ein umfangreiches Reporting: „Mithilfe der Reports erkennen wir in Echtzeit, an welchen Standorten zum Beispiel Waschstraßen und Bistros gut laufen und wo es noch Potenzial gibt“, so Lars Ebert. Darüber hinaus erstellt das Unternehmen einen Schwundreport, in dem Bestände, Zulieferungen und verkaufte Kraftstoff-Mengen aus den Kassendaten mit den Peildaten abgeglichen werden.

Die Vielzahl von Geschäftsprozessen und die umfangreichen Datenmengen sind eine Herausforderung für das Management von Tankstellennetzen. Dank der integrierten Lösung SAP RFNO können Tankstellenbetreiber diese durch die Vernetzung von Marktteilnehmern, die Automatisierung von Prozessen und das Schaffen von Datentransparenz überwinden.

Tipps und Tricks für Tanktechnik und -Vorschriften

Zur Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND am 10. und 11.05.2017 in Münster bieten der Bundesverband Freier Tankstellen (bft) und wir einen außergewöhnlichen Service: Sie stellen uns Ihre Fragen über Vorschriften und Tanktechnik und erhalten direkt qualifizierte Antworten von einem unabhängigen Fachberater. Auf folgende Themen sind wir vorbereitet:

Sie haben im ZÜS-Prüfbericht Mängel stehen,

- » die evtl. unberechtigt sind?
- » die Sie nicht verstehen oder nicht wissen, was zu tun ist?
- » zu denen Sie wissen wollen, wie Sie die am kostengünstigsten beseitigen?

Sie sollen Nachweise oder Dokumente vorlegen,

- » von denen Sie noch nichts gehört haben?
- » die Sie nicht selbst erstellen können?
- » zu denen Sie wissen müssen, wo Sie diese beschaffen können?

Sie wollen eine AdBlue®-Betankung für PKW installieren und wollen wissen,

- » was Sie für Vorschriften beachten müssen?
- » welche Prüfungen vor Inbetriebnahme erforderlich sind?
- » welche Systeme für Ihre Tankstelle am besten geeignet sind?
- » wie sich die Investition wann rechnen könnte?

Sie brauchen zu anderen Themen kostenlosen Rat von Tankstellen-Fachleuten mit langjähriger Berufserfahrung? Dann mailen Sie Ihr Stichwort bitte an bft-tanktechnik-rat@forum-ts.de.

Sie können uns auch gern Ihren Terminwunsch für Ihren Besuch nennen, den wir prompt beantworten.

♦ Edmund Brück

FORUM Tankstellen Beratung GmbH

Edmund Brück

Wallmerkamp 6

D-38228 Salzgitter

Telefon 05341 551711

info@forum-ts.de

www.forum-tankstellen.de



Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am 16. Juni 2017. Sie erhalten keinen TANKSTOP? Dann teilen Sie uns einfach Ihre Anschrift per Mail mit: marketing@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.



Car-Wash-Center in Walldorf. Vorgefertigte PE-HD-Plattenelemente zum Einbau in schadhafte Schlammfänge und Abscheider ermöglichten im Juni 2015 eine schnelle Montage und Wieder-Inbetriebnahme nach nur 2 Arbeitstagen.



Gute Monteure kennen sich mit und in den Anlagen aus. Dies ist eine Voraussetzung zur erfolgreichen Ausführung von Generalinspektion, Wartung und gegebenenfalls Sanierung

Rundum-Service für Fett- und Leichtflüssigkeitsabscheider

Lästige Pflichten — und wie man sie los wird

Anlagenbetreiber stehen rechtlich in der Pflicht, für die regelmäßige Kontrolle und damit für die Einhaltung der Gesetze und Verordnungen zu sorgen. Die zuständigen Mitarbeiter empfinden diese Pflichten meist als lästig und haben nichts dagegen, sie externen Spezialisten zu übertragen. Bei der Vergabe entsprechender Aufträge ist darauf zu achten, dass der Anbieter bereit ist, eine komplette Betreuung inklusive Bestandsaufnahme, Planung, Wartung, Generalinspektion mit Dichtheitsprüfung und bei Bedarf Sanierung zu erbringen.

Rechtliche Grundlagen

Regen- oder Schmutzwasser, das gegebenenfalls durch mineralische Leichtflüssigkeiten verunreinigt ist und z.B. bei Instandhaltung, Betankung oder Reinigung von Fahrzeugen anfällt, darf ohne Vorbehandlung nicht abgeleitet werden. Die Bemessung einer Abscheideranlage richtet sich nach den Normen DIN EN 858-2 und DIN 1999-100/-101. Maßgeblich für Abscheideranlagen ist der Anhang 49 „mineralölhaltiges Abwasser“ der Abwasserverordnung 2004.

Service für Neu- und Bestandsanlagen

„Wir als Hersteller wissen bestens Bescheid über die am Markt vorhandenen Produkte“, sagt Detlef Drexler, Projektleiter Service und Sanierung bei Mall. „Deshalb gehört es bei uns zum Angebot, auch andere Fabrikate zu warten und gegebenenfalls zu sanieren“. Das kommt gut an bei den Kunden. Laut Drexler ähnelt das Vorgehen dem Umgang mit einem Fuhrpark: Erfolgreiche Unternehmen delegieren die Verantwortung für Wartung, Reparatur und rechtzeitige Hauptuntersuchung einem Autohaus ihres Vertrauens. Und das sorgt auf Wunsch des Auftraggebers auch für Fahrzeuge anderer Marken, die nicht bei ihm gekauft wurden.

Die erforderliche Qualifikation ist in den einzelnen Bundesländern unterschiedlich geregelt. Benötigt wird mindestens der Nachweis der Fachkunde nach DIN 1999-100 für Leichtflüssigkeitsabscheider bzw. nach DIN 4040-100 für Fettabscheider – gegebenenfalls zusätzlich eine Anerkennung des Bundeslandes. „Wer uns beauftragt, muss sich auch darum nicht kümmern“, sagt Drexler. „Die Mall-Monteure haben die jeweils geforderten Eignungen.“



Vorgeschriebene Prüfungsintervalle

	Leichtflüssigkeits- abscheider	Fettabscheider	Waschwasser- aufbereitung
Eigenkontrolle			
Eigenkontrolle	Monatlich	Monatlich ¹	Monatlich
Qualifikation	Sachkunde	Sachkunde	Sachkunde
Wartung ²			
Wartung	Halbjährlich	Jährlich	Halbjährlich
Entsorgung	Bedarfsgerecht	Monatlich	Bedarfsgerecht
Qualifikation	Sachkunde	Sachkunde	Sachkunde
Generalinspektion			
Entsorgung	Bedarfsgerecht	Monatlich	Bedarfsgerecht
Generalinspektion	Alle 5 Jahre	Alle 5 Jahre	Alle 5 Jahre
Qualifikation	Fachkunde nach DIN 1999-100	Fachkunde nach DIN 4040-100	Fachkunde

¹ Empfehlung, die in Abhängigkeit von der Anlagenverwendung und vom Anlagenstandort abweichen kann.

² gemäß Zulassung

*Gesetzliche Anforderungen und Vorschriften für
Generalinspektion, Wartung und Eigenkontrolle bei
Abscheider- und Waschwasseraufbereitungsanlagen.*

Sie prüfen außerdem die Zuleitungen, die bei Abscheidern von VAWS-Anlagen strengen Regeln unterliegen. Nach Wartung oder Generalinspektion hinterlässt das Serviceteam eine gut sichtbare Plakette an der Anlage mit Hinweis auf den Zeitpunkt der nächsten Pflichtkontrolle".

Unterstützung der Planer

Experten als zuverlässige Begleiter für den gesamten Lebenszyklus einer Anlage zu haben und bei Bedarf auch Ersatzteile zu bekommen – alles aus einer Hand – ist ein berechtigter Anspruch der Planer und Betreiber von Abscheidern. Mall möchte Partner sein und bietet daher mit einem erfahrenen Außendienstteam kompetente Beratung und Planung an. Diese Dienstleistung reicht von der Analyse vor Ort über Tests im Labor und in der Fertigung bis hin zum Einbau und zur Endabnahme, bei Bedarf durch Architekten und Planer unterstützt. Sie helfen, die bautechnischen Unterlagen bereitzustellen, wie z. B. Zeichnungen, Baugesuche, Prüfzeugnisse, Kennwerte, Zulassungen sowie Bedienungs- und Wartungsanleitungen.

◆ Klaus W. König

Anzeige

TAP-Tankstelle der PflipsenGroup in Oberhausen



**Besuchen Sie uns:
Tankstelle & Mittelstand
10.+11. Mai in Münster
Stand MC 13**

Individuelle Gestaltung Ihrer Tankstelle

Preisanzeigen, Tankdach-Verblendungen, Werbemasten,
Beschilderungen, Displays, Pylone, Transparente ...

www.neon-reinhardt.de

FIRMENGRUPPE HERMANN BRÜCK
Düsseldorf . Essen . Münster





Neuer Preismast von PWM

Gala XL setzt Q1 groß in Szene

Q1 zählt zu den fünf größten Tankstellenbetreibern in Deutschland und versorgt seine Kunden an rund 200 Standorten mit hochwertiger Energie. Kundenzufriedenheit steht für das mittelständische und konzernunabhängige Unternehmen an erster Stelle. Diese Zufriedenheit beginnt nicht erst auf der Tankstelle: Bereits von der Straße aus will der Kunde gut sichtbar über das Angebot und die Preise der Station informiert werden. An der Q1 Flaggschiff-Tankstelle am Osnabrücker Kurt-Schumacher-Damm übernimmt diese Aufgabe ab sofort der Gala XL Preismast von PWM. XL sind bei diesem Modell nicht nur die Maße. Auch in Hinblick auf Technik und Design passt dieses Modell ausgezeichnet zum Markenclaim von Q1: Qualität zuerst.

Anfang März führte die Aufstellung dieses neun Meter langen Riesen zu neugierigen Blicken von Kunden und Passanten. Vor Ort hatten PWM-Spediteur Mike Berg und Gollub Monteur Karsten Bienge alles im Griff. Noch am Vortag wurden bei PWM in Bergneustadt die letzten Schrauben angezogen. Dem großen Auftritt mit dem Kran-LKW stand nichts mehr im Weg.

Die Geschichte dieses speziellen Preismasts beginnt im Sommer 2016. Eine ganz besondere Preisanzeige schwebte Q1 Vorstand Frederick Beckmann für seine Flaggschiff-Tankstelle vor. Am Kurt-Schumacher-Damm werden zukunftsweisende Konzepte getestet und direkt in die Praxis

umgesetzt. Sowohl im Premium-Shop-Konzept „Oase“ als auch in den neuen Multimedia-Zapfanlagen spiegelt sich die Q1 Vision der neuen Tankstelle bereits wider. Nun soll ein neuer Preismast das Gesamtbild abrunden. Natürlich mit einem Partner, der genug Raum für individuelle Gestaltungsideen bietet und den hohen Anforderungen an Qualität und Service gerecht wird. Wie für Q1 steht auch für PWM der Kunde im Vordergrund. So verwundert es nicht, dass beide Unternehmen schon lange Jahre erfolgreich zusammenarbeiten. Gemeinsam mit PWM Projektleiterin Christina Steffen entwickelte Frederick Beckmann die neue Preisanzeige nach seinen individuellen Vorstellungen.

Aufbau und Anschluss des neuen Gala XL haben Mike Berg und Karsten Bienge mit erfahrener Hand problemlos gemeistert. Um 10 Uhr morgens waren die Absicherungsmaßnahmen für die Montage abgeschlossen und kurz darauf erhob sich der vollständig vormontierte Preismast aus dem LKW. Nach kürzester Zeit schwebte der Turm über dem Fundament und dockte zielsicher an. Eine Stunde später wurde die letzte große Mutter angezogen und versiegelt. Jetzt musste nur noch das elektronische Innenleben angeschlossen und aktiviert werden. Gesagt, getan: Bereits zur Mittagzeit erstrahlten die LED-Ziffern mit den aktuellen Kraftstoffpreisen.

◆ PWM

Servicon-Anwaltsnetz des Mittelstandsverbundes

Kompetente Hilfe für Tankstellenunternehmer

Dass es oft nicht ganz einfach ist, den richtigen Anwalt bei bestimmten Problemen in den verschiedenen kaufmännisch operativen Segmenten zu finden, hat wohl jeder Tankstellenunternehmer schon einmal erfahren müssen. Mitglieder des Mittelstandsverbundes sowie deren Anschlusshäuser profitieren vom Servicon-Anwaltsnetz. Es bietet die Vermittlung von Rechtsexperten und erfolgt über die kostenfreie Hotline: 0800 101 6372.

Anhand des Standortes sowie des gewünschten Beratungsbereiches wird dem Nutzer der passende Anwalt empfohlen und auf Wunsch auch vermittelt. Die Vergütung klärt der Nutzer dann mit dem Anwalt direkt. Dieser steht wiederum für ein Maximum an Transparenz sowie eine professionelle Beratung für höchste Ansprüche zu einem fairen Preis.

Das Servicon-Anwaltsnetz bietet als besonderen Service eine kostenfreie telefonische Rechts- bzw. Erstberatung in den Kerngebieten Arbeits- und Wirtschaftsrecht. Hier einige Beispiele:

Arbeitsrecht:

- » Welche Fristen gelten für die Kündigung des Arbeitsvertrages?
- » Welche Abfindungen sind zu zahlen?
- » Wann gilt das Kündigungsschutzgesetz?
- » Gibt es einen Anspruch auf Teilzeitarbeit?
- » Was ist mit Mutterschutz und Mutterzeit?

Wirtschaftsrecht:

- » Welche Rechte stehen dem Käufer bei Mängeln der Kaufsache zu?
- » Welche Gewährleistungsansprüche / Fristen sieht das Gesetz vor?
- » Wann und wie kann ich Kunden wegen Verzuges mahnen?
- » Welche Pflichtangaben gelten für Geschäftsbriefe (E-Mail & Co.)?
- » Wie sieht ein rechtssicheres Impressum im Internet aus?

Ansprechpartner bei der Servicon ist

RA Dr. Marc Zgaga
 An Lyskirchen 14
 50676 Köln
 Telefon 0221 355371-39
m.zgaga@servicon.de

Bei den ausgewählten und geprüften Kooperationspartnern des Servicon-Anwaltsnetzes handelt es sich um hochqualifizierte Anwaltskanzleien, deren besondere Expertise in der Beratung und Vertretung des Mittelstandes besteht.

DER MITTELSTANDSVERBUND



Alpmann Fröhlich Rechtsanwaltsgesellschaft mbH Bonhoefferstr. 10 48282 Emsdetten Telefon 0251 98109-0	Alpmann Fröhlich Rechtsanwaltsgesellschaft mbH Verspoel 12 48143 Münster Telefon 0251 41701-0
FASP Finck Sigl & Partner Nußbaumstr. 12 80336 München Telefon 089 652001	Gerlach Hünlein Rechtsanwaltsgesellschaft mbH Schützenstr. 15-17 10117 Berlin 030 2005940-6
Göhmann Rechtsanwälte und Notare Landschaftsstr. 6 30159 Hannover Telefon 0511 302770	Göhmann Rechtsanwälte und Notare Friedensstr. 2 60311 Frankfurt am Main Telefon 069 20186
Leinen & Derichs Clever Str. 16 50668 Köln Telefon 0221 77209-0	
Paschen Rechtsanwälte PartGmbH Bischofstr. 15 04179 Leipzig Telefon 0341 98281-0	Paschen Rechtsanwälte PartGmbH Kaiserin-Augusta-Allee 113 10553 Berlin Telefon 030 346756-0
Streitböcker Speckmann PartGmbH Adenauerplatz 4 33602 Bielefeld Telefon 0521 91414-0	Streitböcker Speckmann PartGmbH Hegelallee 4 14467 Potsdam Telefon 0331 27561-0
Wolff Göbel Wagner Grünstr. 16 58085 Hagen Telefon 02331 9149-0	

Rätselgewinner Kellner geht unter die Nudelköche

Da war die Freude groß, als Harald Wilhelm (links) mit dem großen Paket im Gepäck bei Armin Kellner vorfuhr. Kellner, Betreiber der Tankstelle tanken Et mehr im bayrischen Fichtelberg, hatte beim TANKSTOP-Rätsel der Ausgabe 6/2016 mitgemacht und das richtige Lösungswort eingeschickt: Tankstellenshop. Zu gewinnen gab es einen flotten Pastamaker. Als ausgewiesener Nudelliebhaber kann Kellner nun mit seiner Familie acht verschiedene Nudelsorten von Penne über Fettuccine bis Lasagne in der eigenen Küche herstellen. TANKSTOP wünscht viel Spaß mit dem Gewinn und guten Appetit.

♦ eft / Bli



Was lange währt ...

Karsten Rammin hält nach sechs Monaten seinen Gewinn in den Händen

Schon in der TANKSTOP-Ausgabe 4 (August 2016) hatte Karsten Rammin (r.) am Rätsel teilgenommen und das korrekte Lösungswort „bft Bundesverband“ an die Redaktion geschickt. Die Glücksfee zog ihn, das Preispaket mit einem Samsung Galaxy S5 mini als Inhalt ging auf den Weg nach Eberswalde. Die Freude hielt allerdings nur kurz, denn der Bildschirm des Smartphones blieb schwarz. Nach einem Telefonat zwischen Redaktion und dem freien Betreiber einer Aral-Station, schickte dieser das Gerät zur Reparatur zurück zur Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) nach Bonn. Hier wurde es fälschlicherweise abgelehnt, genauso wie nach der daraufhin erfolgten Rücksendung durch die Post an die Tankstelle Eberswalde. Woche um Woche zog ins Land, gespickt mit etlichen Telefonaten, E-Mails, einem kurzzeitigen Verschwinden des Pakets, Rechteübertragungen usw., bis das Päckchen im Dezember endlich in Bonn eintraf und an eine Reparaturfirma weiterversandt werden konnte. Nun schien alles glatt zu laufen. Das Gerät sollte repariert an die eft zurückgehen – kam letztendlich aber nie an. Ein Nachforschungsantrag wurde gestellt und sechs Wochen später wurde der eft das Geld für das Smartphone erstattet. Glück im Unglück für Karsten Rammin: eft-Geschäftsführer Bernd Scheiperpeter beschloss kurzerhand aufzustocken und ein Samsung Galaxy S6 persönlich in Eberswalde vorbeizubringen – natürlich erst nach geprüfter Funktionstüchtigkeit.



Führungswechsel bei Rheinland Kraftstoff und Carissa



Klaus Fiedler (61), seit 2010 Geschäftsführer der Rheinland Kraftstoff GmbH Gelsenkirchen, verabschiedet sich aus dieser Position zum 1. Mai 2017. Fiedler wird aber noch bis zu seinem Eintritt in den Ruhestand Anfang 2018 weiter beratend tätig sein.

Klaus Fiedler gilt als ausgewiesener Experte im Tankstellengeschäft. Der gebürtige Essener war sein ganzes Berufsleben bei den Unternehmen Chevron, UK, DEA und Shell in diversen Positionen und Geschäftsbereichen tätig. „Die sieben Jahre als Geschäftsführer von RK gehören zu meinen schönsten“, sagt Fiedler und wünscht seinem Nachfolger „Glückauf“ für seinen neuen Job im Ruhrgebiet.

Zu seinem Nachfolger wurde Thomas Cebulla (50), ebenfalls ein Tankstellenfachmann und zuletzt fünf Jahre Geschäftsführer der CARISSA Einzelhandel- und Tankstellenservice GmbH & Co. KG, Hamburg, einer 100prozentigen Tochter der Shell Deutschland Oil GmbH, ernannt. „Ich freue mich auf die Herausforderung und die Zusammenarbeit in einem extrem motivierten Team“, sagt Cebulla. Thomas Cebulla verfügt entsprechend über profunde Kenntnis im Shop-Geschäft, das innerhalb der Tankstellenbranche immer mehr an Bedeutung gewinnt.

Nachfolger von Cebulla bei Carissa wird Sönke Kleymann (47), der bislang als Distriktmanager das Tankstellengeschäft der Shell in Norddeutschland leitete.

Anzeige

HUTH. Die ganze Welt der Tankstelle!



HUTH Elektronik Systeme GmbH • Echternacher Str. 10 • 53842 Troisdorf-Spich
Telefon +49 (0)2241 48 63 0 • Fax +49 (0)2241 48 63 810 • E-Mail: info@huth.org • www.huth-elektronik.de



Streitbeilegungsgesetz – Rechte, Pflichten und Möglichkeiten

die dem Verbraucher eine verbindliche Lösung auferlegen oder die das Recht des Verbrauchers ausschließen, die Gerichte anzurufen.

Träger dieser Schlichtungsstellen können Kammern, Verbände oder auch Verbraucherschutzverbände sein. Sie können sich auf eine Branche beschränken oder allgemein ausgerichtet sein. Das Verfahren muss für den Verbraucher nachvollziehbar sein, das heißt es muss – mindestens über eine Website – über Verfahrensordnung und Zusammensetzung informiert werden. Das Verfahren beginnt mit einem schriftlichen Antrag. Es kann in ein mündliches Verfahren (Erörterung, Mediation, o.ä.) übergehen. Die Streitigkeit muss zuvor mit dem Unternehmer begonnen worden sein. Anders als bei Gericht ist ein offen begonnener Streit hier erforderlich.

Am Ende steht ein Vorschlag zur Beilegung der Streitigkeit (Schlichtungsvorschlag), den der Streitmittler unterbreitet. In der Regel soll binnen 90 Tagen ein Vorschlag zur Schlichtung per E-Mail vorliegen. Der Schlichtungsvorschlag soll am geltenden Recht ausgerichtet sein und soll insbesondere die zwingenden Verbraucherschutzgesetze beachten. Der Schlichtungsvorschlag ist mit einer Begründung zu versehen, aus der sich der zugrunde gelegte Sachverhalt und die rechtliche Bewertung des Streitmittlers ergeben.

Danach haben die Parteien die Möglichkeit, diesen Schlichtungsvorschlag zu beachten. Das Verfahren ist auch an dieser Stelle nicht endgültig

verpflichtend. Sowohl der Unternehmer als auch der Verbraucher können ihre widerstreitenden Interessen danach noch weiterverfolgen. Der Unternehmer kann auch vorab signalisieren, dass er sich einem solchen Verfahren nicht anschließt. Dies ist ein Verfahrenseröffnungshindernis und führt zum sofortigen Ende des Verfahrens.

Ein Unternehmer, der eine Webseite unterhält oder Allgemeine Geschäftsbedingungen verwendet, hat den Verbraucher leicht zugänglich, klar und verständlich davon in Kenntnis zu setzen, inwieweit er bereit oder verpflichtet ist, an Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle teilzunehmen, und auf die zuständige Verbraucherschlichtungsstelle hinzuweisen, wenn sich der Unternehmer zur Teilnahme an einem Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle verpflichtet hat. Der Vorteil einer solchen Schlichtung ist ein kurzes und in der Regel kostengünstiges Verfahren. Manche Kammer sagt, die Teilnahme an Schlichtungsverfahren habe eine positive Außenwirkung, die Kundenbeziehung wird nachhaltig gestärkt. Nachteil ist, dass die Streitlust möglicherweise stärker gefördert oder befördert wird. Dies gilt es abzuwägen.

Weitere Informationen gibt es über die Kammern, die Verbraucherschutzvereine oder über die Internetseite des Bundesministeriums für Justiz und Verbraucherschutz. Auch die Geschäftsstelle des Bundesverbandes Freier Tankstellen in Bonn kann weiterhelfen.

♦ Stephan Zieger / bft

„Dieses Gesetz gilt für die außergerichtliche Beilegung von Streitigkeiten durch eine nach diesem Gesetz anerkannte private Verbraucherschlichtungsstelle“, so beginnt das erst vor kurzem in Kraft getretene Gesetz. Nachdem sich jetzt aufgrund dieses Gesetzes einige Schlichtungsstellen bei Kammern oder bei Verbänden gebildet haben, melden sich Mitglieder bei uns und fragen, ob sie das auch machen müssen und welche Vorteile es bringt, dort mitzumachen.

Der Verbraucher soll sich kostenlos an eine neutrale Stelle wenden können, die der schnellen und einfachen Verfahrensdurchführung einer privaten Beilegung der Streitigkeit dient. An den Streitigkeiten müssen Verbraucher und Unternehmer beteiligt sein. Streitigkeiten unter Unternehmern oder unter Verbrauchern werden hiervon nicht erfasst.

Die Verbraucherschlichtungsstelle muss eine Verfahrensordnung haben. Die Verfahrensordnung bestimmt das Konfliktbeilegungsverfahren und regelt die Einzelheiten seiner Durchführung. Die Verbraucherschlichtungsstelle darf keine Konfliktbeilegungsverfahren durchführen,

Reguläre

BEILAGEN IN DIESER AUSGABE

- » Freak IT
- » Globus Warenhandel
- » Washtec

GESUCHT UND GEFUNDEN

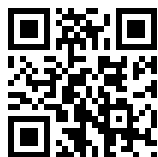


Sie suchen schicke Berufsbekleidung für Ihr Tankstellen-Team, oder einen Anbieter von LED-Leuchten, oder sind Sie auf der Suche nach Süßem oder Salzigen für die Kassenzone? Dann werfen Sie einfach einen Blick in den Onlineshop der eft unter www.eft-service.de/shop.

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



Weitere Seminarangebote unter
www.bft-akademie.de



Ansprechpartner für die bft-akademie

Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen mbH
Telefon: 0228 910 29-0
info@bft-akademie.de

Ragnhild Holst
Telefon: 0228 910 29-77
Fax: 0228 910 29-69
info@bft-akademie.de

Die bft-akademie bietet ein umfangreiches Weiterbildungskonzept für Teams freier Tankstellen sowie Mitarbeiter konzerngebundener Stationen. Bringen Sie sich und Ihre Mitarbeiter regelmäßig auf den neuesten Wissensstand durch die aktuellen Seminarangebote.

Tankstellenbetreibern, -pächtern und dem Stationspersonal werden in öffentlichen oder auf Wunsch in geschlossenen, internen Seminaren wertvolle Kenntnisse rund um die Tankstelle vermittelt.

Die genauen Termine, Hinweise zu den Referenten, den Seminarorten und ausführliche Seminarbeschreibungen finden Sie unter www.bft-akademie.de (Änderungen vorbehalten).

Personal & Recht	
Seminar	Termine und Orte
Arbeitsrecht in der Tankstellenpraxis	14.09.17 München
Damit die Kasse stimmt – Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser	04.05.17 Berlin; 30.08.17 Berlin; 22.09.17 Nürnberg; 28.09.17 Dortmund
Erfolgreiche Mitarbeiterführung in der Praxis	27.06.17 Hamburg; 28.09.17 Bochum; 26.10.17 München; 16.11.17 Hamburg
Mitarbeiter zu mehr Verkaufserfolg führen	23.05.17 Nürnberg; 31.05.17 Dresden; 11.07.17 Dortmund; 10.10.17 Berlin; 07.11.17 Hamburg
Tankstellenmanagement – Durch Organisation zu mehr Erfolg	18.05.17 Raum Dortmund; 30.05.17 Berlin; 24.08.17 Mannheim; 07.09.17 Hamburg; 14.09.17 Berlin
Zeitmanagement & Organisation	15.09.17 Raum Mannheim; 01.12.17 Raum Berlin
Shop	
Seminar	Termine und Orte
Kundenservice und Verkauf am Arbeitsplatz Tankstelle	08.09.17 Raum München; 24.10.17 Raum Erfurt; 08.11.17 Raum Hannover
Schmierstoffschulung	08.05.17 Hamburg; 30.11.17 Ruhrgebiet
Shoptraining für das Tankstellenteam	Termin nach Absprache vor Ort
Verkaufen mit System	27.06.17 Baden-Württemberg; 29.09.17 Hamburg
Warenwirtschaft & Kalkulation	05.05.17 Raum Bochum
Werden Sie Backshop-Profi	23.05.17 Gerolzhofen; 09.08.17 Hamburg
Betrieb & Gebäude	
Seminar	Termine und Orte
Aktiver Verkauf von Wäschen	09.05.17 Ruhrgebiet; 10.10.17 Raum Hamburg; 17.10.17 Raum Frankfurt; 18.10.17 Raum München
NEU: Anforderungen an die Tankstellenkasse	17.05.17 Hamburg; 12.07.17 Berlin; 04.09.17 München; 09.10.17 Dortmund
NEU: Unternehmerseminar Tankstelle	16.05.17 Hamburg; 11.07.17 Berlin; 05.09.17 München; 10.10.17 Dortmund
Sicherheit	
Seminar	Termine und Orte
Arbeitssicherheit an der Tankstelle	25.04.17 Ruhrgebiet, 16.05.17 Bayern, 08.06.17 Raum München, 11.07.17 Hannover, 30.08.17 Heidelberg, 18.09.17 Raum Stuttgart/Mannheim, 11.10.17 NRW, 14.11.17 Berlin, 12.12.17 Bochum

Ab sofort:
Die aktuellen eft-Aktionen



Flagge zeigen – Frischer Wind an Ihrer Station

Flaggen Sie jetzt um. Runter mit den verschmutzten Winterfahnen, rauf mit den frischen Flaggen im bft-Design, neutral, Autowäsche u. v. m.

Aktionspreis: minus 10 Prozent Rabatt auf alle ausgewiesenen Preise

Zu bestellen unter
Telefon: 0228 910 290
info@eft-service.de
www.eft-service.de/online-shop, Rubrik: AKTIONEN und WERBUNG



LED-Straßenleuchte Eco StreetLine Park

Mastaufsatz und Mastansatzleuchte der Eco StreetLine Familie von HELLA mit einem autarken LED-Modul, 40 W, 5 000 lm, 5 000 K, ME-Optik, 10 m Kabel. Komplett vormontiert mit Anschlusskabel und Modul. Nachhaltiges Konzept mit Technologiegewährleistung im zeitlosen Gehäuse. Beim Austausch der Module immer auf dem neuesten Stand der Technik.

Preis: 224,90 EUR

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



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 29 0
Fax: 0228 91029 29
E-Mail: info@eft-service.de
www.eft-service.de/shop

Aktionen im Onlineshop Mai und Juni 2017:

» Berufsbekleidung – neutrale Ware mit Möglichkeit der individuellen Logo-Einstickung

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



Lampen an?

Tankstellen-Shop und Bistro ins rechte Licht gerückt

Mit der richtigen Beleuchtung setzen Sie Akzente, schaffen Atmosphäre und steigern nebenbei Ihren Shop-Umsatz. Nehmen Sie deshalb Ihre Station unter die Lupe und optimieren Sie Licht und Leuchten im Shop. Unser Komplettservice aus einer Hand hilft Ihnen dabei.

Das erLEDigen wir für Sie:

- › Licht- und Raumplanung
- › Koordination aller Gewerke
- › Elektroinstallation
- › Deckenmontage
- › Lichtschienenmontage
- › Demontage & Entsorgen der Altdecke

Weitere Infos unter

www.eft-service.de/shop Rubrik: Beleuchtung / Lichtkonzept Shop & Bistro

Oder sprechen Sie uns direkt an:

Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen mbH
Frank Feldmann
Ippendorfer Allee 1d
53127 Bonn
02289102931
Frank.feldmann@eft-service.de

Frisches für den Frühling: Aktionsware der bft-Fashion

„Good Days start with Coffee“ – Gute Tage starten mit Kaffee. Weisen Sie Ihre Kunden ohne viele Worte auf Ihr Kaffeeangebot hin. Die Aktionsware der bft-Fashion macht mit dem schicken Aufdruck Lust auf eine Tasse heißen Schwarzen.

Aufdruck: „Good Days start with Coffee“
Material: 100 Prozent gekämmte Baumwolle
Farbe: orange / weiß
Kurzarm-Polo
Damen Größen: S, M, L, XL, XXL
Herren Größen: M, L, XL, XXL, XXXL

Nur solange der Vorrat reicht.

Jetzt bestellen unter
www.eft-service.de/shop Rubrik: Berufsbekleidung / bft-Fashion



Gewusst wo!

Termine – Schulungen – Weiterbildungen

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.

› 3. – 5.05.2017

Berliner Energietage
LudwigErhard Haus
Berlin

› 10. – 11.05.2017

TANKSTELLE & MITTELSTAND '17
18. Branchentreff und Leitmesse
des Tankstellen-Mittelstandes
Messe & CongressCentrum Halle Münsterland
Albersloher Weg 32
48155 Münster

› 21.05.2017

Hausmesse Bela WH
Försterdamm 1
18510 Wittenhagen

› 2. – 3.09.2017

Cames Hausmesse
Euromoda Center
Anton-Kux-Straße 11
41460 Neuss

› 14. – 24.09.2017

IAA – Internationale Automobil-Ausstellung
Messegelände der Messe Frankfurt
Ludwig-Erhard-Anlage 1
60327 Frankfurt/Main

› 22. – 24.09.2017

InterTabac
Westfalenhalle Dortmund
Rheinlanddamm 200
44139 Dortmund

› 23. – 26.09.2017

Südback
Landesmesse Stuttgart GmbH
Messepiazza 1
70629 Stuttgart

› 23. – 24.09.2017

Utz Hausmesse
Mehrzweckhalle Maselheim
Gartenstraße 30
88437 Maselberg

› 7. – 8.10.2017

Bela NMS
Holstenhalle Neumünster
24537 Neumünster

› 7. – 8.10.2017

Hausmesse LGH
Weiße Mühle 1
97230 Estenfeld

› 07. – 11.10.2017

Anuga – Allgemeine Nahrungs- und
Genussmittel-Ausstellung
Koelnmesse GmbH
Messeplatz 1
50679 Koeln

› 14. – 15.10.2017

LHG Hausmesse
Weiße Mühle
97230 Estenfeld

› 11. – 15.11.2017

Alles für den Gast
Messezentrum Salzburg
Am Messezentrum 1
A-5020 Salzburg

› 18. – 22.11.2017

Igeho – Internationale Fachmesse für Gastronomie,
Hotellerie und Außer-Haus-Konsum
MCH Messe Schweiz (Basel) AG
Igeho
CH-4005 Basel



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

TEAM & TANKSTELLE

bft-akademie

Seminare, Training und Coaching für den Tankstellenmittelstand – denn Tankstelle ist Praxis. Seminare 2017:

› Personal & Recht

Arbeitsrecht in der Tankstellenpraxis
Damit die Kasse stimmt – Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser
Erfolgreiche Mitarbeiterführung in der Praxis
Mitarbeiter zu mehr Verkaufserfolg führen
Persönlichkeit & Kommunikation
Tankstellenmanagement – Durch Organisation zu mehr Erfolg
Zeitmanagement & Organisation

› Shop

Backschulung
Kundenservice und Verkauf am Arbeitsplatz Tankstelle
Mehr Erfolg im Shopgeschäft
Schmierstoffschulung
Shoptraining für das Tankstellenteam
Verkaufen mit System
Warenwirtschaft & Kalkulation
Warenwirtschaft mit Huth ITAS Vision Professionell

› Betrieb & Gebäude

Abscheidetechnik
Aktiver Verkauf von Wäschen
NEU: Anforderungen an die Tankstellenkasse
Kundenbindung und Social Media
Reklamation im Waschgeschäft
NEU: Unternehmerseminar Tankstelle

› Sicherheit

Arbeitssicherheit an der Tankstelle
Tatort Tankstelle

SCHMIERSTOFFE

BP Europe Deutsche Castrol

Online Tankstellen-Mitarbeitertraining <http://schmierstoff-training.de>

- › 20-minütiges Online-Training
- › Basiswissen Nachfüllöle
- › Aufgaben der Motorenöle
- › Empfehlung: Das richtige Öl für Ihr Fahrzeug
- › Faktenwissen: „Jedes 5te Fahrzeug fährt mit zu wenig Öl!“
- › Übungen im Quiz

Erfahren Sie alles über die exklusiven Castrol Tankstellenprodukte und schulen Sie jetzt Ihre Mitarbeiter. Am Ende der Online-Schulung erhalten Sie unsere Expertenurkunde als PDF-Datei.

BACKEN & BACKSHOP

EDNA Tiefkühlbackwaren

Online Tankstellen-Mitarbeitertraining <http://schmierstoff-training.de>

- › 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



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

Kreuzworträtsel

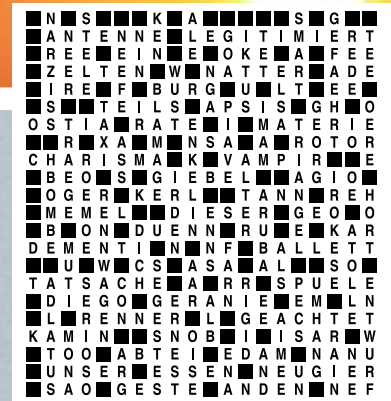
Hochebene		Holzart	griech. Vorsilbe: bei, daneben	Nacken	Figur der Quadrille		klappbarer Regenschirm		Hebriden-Insel	Essensgerichte		Knöchelgegend		eingefräste Rille		männlicher Artikel	elegante Festtagskleidung	lateinisch: im Zweifel	Insel vor Dalmatien
Körperstellung							Sonnenkraft												
lecker, delikats					11						französisch: auf					frz.: Jahre griech. Kriegsgott			
		3					Zeichen in Psalmen	Adelstitel in Italien	starke Neigung			10		ital. Männername voll machen					
Begründer der Waldorfschulen			wahrnehmen, einsehen		Seele						deutsche Schauspielerin		eine deutsche Anrede						Preise beim Sieg
Weichkäse		Reptil, Kriechtier					Napoleons Exil (Insel)	Ort in der Oberlausitz	Raubtierpote								Banknoten		
					9	Kosewort für Therese	steuern, leiten					schottische Seeschlange						4	
Teil des Fischeskeletts	Notvorrat	Ewigkeit in der griech. Antike		Brücke in Venedig						großer Hühnervogel			griechischer Hirten-gott		englisch: Kuh				
				5		franz. Departement-hptst.	Idealsituation							US-Bundesstaat			Wettlauf		
niederländisch: eins				skand. Erzählstil des MA.				Geräusch bei Glasbruch			schneiden		unrund laufen					12	
unbewölkt						Freund des Schönen	Großfamilie					Staat in Süd-asien							
				Wüsteninsel	englischer Graf			Filmpartner des Patachon †			7		Flachs	britische Prinzessin					
Blutader		Ordensfrau					Eingang	Verbindung zweier Größen				Nutzrecht für Treue im MA.							Flugzeugsteuerflächen
Abk.: Volkspolizei			Hauptstadt von Kap Verde	Laufvogel	Haarbüschel								Fachvorträge		Segeltau				
										„Athen“ in der Landessprache		Vorfahr			afrikanische Kuhantilope				
sehr hohes Bauwerk	Tierfüße		Vorname Einsteins		Abkochbrühe			Tropenfrucht							italienische Ex-Königin			Tresse, Goldlitze	
Frauenkurzname				Software-nutzer (engl.)				Giftschlange		Fremdwortteil: zu, nach		Trockenfrucht							
					Vorname d. Schauspielers Ventura		dicker Honigsaft	Gewerbe							14	italienischer Name des Ätna			
königl. Wohnburg im MA.		Gemälde ein Ausruf				zuverlässig					französisch: ein wenig	schottischer Volkstanz							französisch: Meer
englisch: Zeh				Ausdruck d. Überraschung	Spielkarten austeilen						Trugbild								
Auszeichnung						Initialen der Nannini		griechische Unheilsgöttin					ein Nadelbaum					8	
Staatsvolk						Staat in Westafrika				Mutter der Nibelungenkönige					lateinisch: Luft				

Lösungswort:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----

Mitmachen lohnt sich!

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



Lösen Sie das Kreuzworträtsel und gewinnen Sie einen attraktiven Preis. Unter allen Einsendungen wird ein Gewinner gezogen. Hierzu senden Sie einfach per E-Mail das Lösungswort an die Redaktion des TANKSTOP: redaktion-tankstop@eft-service.de.

Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen mit Ihrer vollständigen postalischen Adresse. Einsendeschluss ist der 17.05.2017.

Das Lösungswort des letzten Rätsels lautete:
TANKSTELLENMESSE

Heiß, cool, köstlich – schicker Kugelgrill für die Sommersaison

Der Sommer kann kommen. Mit diesem angesagten Kugelgrill von Landmann sind Sie in dieser Grillsaison ganz weit vorn. Temperaturanzeige im Deckel, emaillierter Deckel, Feuerschale und Kohlerost, ergonomisch geformte Griffe inklusive Hitzeschutz, Kohleteiler für indirektes Grillen – was wünscht das Grillerherz mehr?

Was Sie jetzt noch tun müssen? Einfach das Rätsel lösen und das Lösungswort mailen – fertig. Wir drücken allen Teilnehmern die Daumen und wünschen viel Glück.

Teilnahmebedingungen für das Gewinnspiel

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter 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:



NEU!

Professionelle Produktsysteme
für perfekte Reinigung, Pflege
und Hygiene

KIEHL
die saubere Lösung

Einfach installieren – vielfach profitieren!

KIEHL
BiFuTec



Innovatives Schaum-Reinigungs- und Pflege-System für sensationelle Ergebnisse

- besteht aus 3 System-Komponenten:
 - 109 BiFuTec JetFoam**, Reinigungsschaum, lässt Schmutz nicht die geringste Chance und ist VDA A konform
 - 229 BiFuTec JetFoamWax**, Schaumwachs schafft das totale Glanzerlebnis
 - BiFuTec Hochdruck-Schaumlanze** - nur eine Lanze für Reinigung und Pflege
- schafft eine bislang nicht gekannte, sensationelle Schaumoptik
- verbreitet in der Waschbox eine angenehme Duftatmosphäre
- reduziert den Produkt- und Wasserverbrauch
- bringt Mehrumsatz durch längere Wasch- und Pflegezeiten
- generiert Neukunden durch erhöhte Attraktivität des Standortes
- garantiert eine kostengünstige Installation der **KIEHL BiFuTec-Technik**, im Vergleich zu anderen, marktüblichen Schaum-Systemen



Tankstelle & Mittelstand
10. + 11. Mai 2017 in Münster
Halle Nord, Stand NC 01

KAW KIEHL KG
Oskar-von-Miller-Straße 1
D-85235 Odelzhausen
Tel. + 49 (0) 81 34 / 93 05-40
Fax + 49 (0) 81 34 / 51 45
infokaw@kiehl-group.com

KIEHL Austria GmbH
Perfektastraße 57
A-1230 Wien
Tel. + 43 (0) 1 / 604 99 93
Fax + 43 (0) 1 / 604 99 94
info@kiehl.at

KIEHL Schweiz AG
St. Dionys-Str. 33
CH- 8645 Jona
Tel. + 41 (0) 55 / 254 74 74
Fax + 41 (0) 55 / 254 74 75
ch@kiehl-group.com

