

TS

TANKSTOP – das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 05-2024 | Jahrgang 12 | kostenfrei | ZKZ 83988

Netzoptimierung

Mundorf Tank
Gutes noch besser machen
Bernd Fiehöfer

Best Practice

Familie Schwarz in Malente
Vieles fürs Tier
Bernd Fiehöfer

Bye-bye Papier

Rechtstipp
Pflicht zur E-Rechnung
RA Stephan Zieger



eft

WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ

E-MOBILITÄT TRIFFT EFFIZIENZ.

PWM®

PWM®

Super 284⁹

Super E10 267⁹

HVO100 183⁹

Wasserstoff 169⁹

AC kWh 0.55

DC kWh 0.66

FREE CHARGER 0

CAR WASH
TÄGLICH BEÖFFNET

*Mit uns sind Sie auf dem richtigen Weg.
Wir wissen wo es lang geht.*

HVO100

kWh

H2

pwm.com



Ein Potpourri an Jubiläen

Es hat krass gemüllert im September. Und damit meine ich eigentlich nicht den 710. Pflichtspieleinsatz von Stürmer Thomas Müller für den Fußballklub, der sich Stern des Südens nennt (absoluter Rekord in der Bundesliga-geschichte), sondern vielmehr und nicht nur den 80. Geburtstag von Hans-Willi Müller und den 50. von Sohn Carsten und dessen Wahl zum Vorsitzenden des Bundesverbandes Freier Tankstellen auf der diesjährigen Jahreshauptversammlung im wunderschönen Bergson der Ambergers in München und vor allem das 100jährige Kutteneuler - Firmenjubiläum. Gefeiert haben die Müllers, rheinisch herzlich und bodenständig, wie sie sind, mit Familie, Freunden, Mitarbeitern, Pächtern, Partnern und Geschäftsfreunden in tollem Ambiente im Eltzhof in Köln – es war ein phantastisch lauer Spätsommerabend, der erst tief in der Nacht endete.

Ein paar Kilometer weiter, auf der anderen Rheinseite, feierten die Mundorfs aus Siegburg jetzt das 70jährige Bestehen ihrer ersten Tankstelle am Firmensitz, damals 1954 galt sie als die modernste Station Europas. Und nicht nur das: Kürzlich erhielt die Tankstelle in Verbindung mit der ersten Indoor-Waschhalle die Auszeichnung „Tankstelle des Jahres 2024“ in der Kategorie „Waschen“ - herzlichen Glückwunsch. Einen ausführlichen Bericht, wie das Führungstrio zusammen mit der Steuerberatungsgesellschaft Contax die Wirtschaftlichkeit ihrer Tankstellen verbessern konnte, lesen Sie in dieser TANKSTOP - Ausgabe.

Feiern und freuen konnte man sich auch im hohen Norden. Kiel erlebte nicht nur einen Ausnahmezustand beim Aufstieg seines Fußballklubs; der Holstein - Partner Anton Willer (immerhin auch schon seit 60 Jahren) durfte auch noch sein 90jähriges Bestehen zelebrieren. 30 Tankstellen zwischen Nord- und Ostsee und die Etablierung der Marke „bft Willer“ zeugen von regionaler Stärke - wir gratulieren Axel Niesing und seinem Team recht herzlich.

Und auch das kleine Visselhövede stand Kopf, als die Firma Hoyer Anfang September ihr 100jähriges Bestehen feierte - mit einer Gala, tausenden Besuchern am Öffentlichkeitstag und einem Konzert des Elektropop-Künstlers „Schiller“.

Jetzt aber hoffe ich, dass Sie viel Input bekommen beim Lesen dieser Ausgabe.

HERZLICHST, IHR
Bernd Scheiperpeter

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



Inhalt



10 → Titelthema

Mit einer aussagekräftigen betriebswirtschaftlichen Auswertung [BWA] erhalten mittelständische Tankstellenunternehmer monatlich einen detailgetreuen Überblick über die Wirtschaftlichkeit ihrer Tankstelle. Die Qualität des Controllings hängt insbesondere von belastbaren Zahlen ab und verhindert so ungewollte Überraschungen am Ende eines Geschäftsjahres. Wie das Team der Contax Steuerberatung in Witten unter der geschäftlichen Leitung von Markus Stille betriebswirtschaftliche Aspekte beleuchtet und dabei Reserven feststellt.



26 → Lohnen sich Tankstellen - Neubauten noch?

In Deutschland gibt es knapp über 14.000 Tankstellen - und das nicht erst seit gestern oder vorgestern, sondern schon jahrzehntelang; die konstante Zahl resultiert aus der Tatsache, dass jährlich ein paar Dutzend Tankstellen geschlossen werden und damit aus dem Markt verschwinden, auf der anderen Seite sind es vor allem die mittelständischen Tankstellenketten und -unternehmer, die nach attraktiven Standorten suchen, um ganz neue Stationen zu errichten. Lohnt sich der Neubau von Tankstellen noch und was ist zu beachten - der TANKSTOP fragte nach bei Armin Aengenheyster, Inhaber des Ingenieurbüros IBAA aus Düsseldorf.



20 → 100 Jahre Kuttenkeuler

„Auf die nächsten 100 Jahre - Danke Paps“ - mit diesen Worten beendete Kuttenkeuler-Geschäftsführer und Gastgeber Carsten Müller seine kurzweilige Rede anlässlich des hundertjährigen Jubiläums der in Köln-Rodenkirchen beheimateten Mineralöl- und Tankstellengesellschaft, das mit über 250 Mitarbeitern, Tankstellenunternehmern und -pächtern, Lieferanten, Partnern und Freunden aus der Branche auf dem Kulturgut Eltzhof in Köln-Wahn gebührend, aber ohne viel dekadenten Schnickschnack - so wie man es von den Müllers in all den Jahrzehnten her kannte - in lockerer Atmosphäre mit Barbecue, Kölsch und Cocktails, Live-Musik, Fußballkicker und Rennsportparcours gefeiert wurde. Dass bei hochsommerlichen Temperaturen dann bis tief in die Nacht getanzt wurde, spricht für die Band und die gelungene Veranstaltung an sich.



30 → JHV bft

Die diesjährige Jahreshauptversammlung des bft fand im Bergson, dem alten Heizkraftwerk in München statt, das die Amberger-Brüder vor 20 Jahren entdeckten, nachdem die Industriehalle lange Zeit leer stand und als lost place an den Wochenenden von Techno-Ravern illegal für Parties genutzt wurde und dann zu einem kulturellen Hotspot umbauten, welches im April dieses Jahres als Kunstkraftwerk seine Pforten öffnete. Das Redaktionsteam wünscht Ihnen viel Freude an den Impressionen.

AKTUELLES

- 08 → Rätselgewinn: Der Komplettanbieter im Emsland
- 10 → Mundorf Tank: Netzoptimierung
- 14 → Best Practice – Familie Schwarz in Malente
- 18 → Tankstelle des Jahres 2024
- 20 → Kutteneuler: 100 Jahre rheinische Unternehmensgeschichte
- 26 → Lohnen sich Tankstellen-Neubauten noch?
- 30 → BFT-JHV in München ein voller Erfolg
- 58 → Der informierte Tankwart – D wie Dienstleistung
- 60 → Rechtstipp: Bye-bye Papier
- 62 → Onlineshop
- 64 → Mitmachen lohnt sich! – Kurz mal nachgedacht

SHOPNEWS

- 38 → **Carstens:** Ein Herzstück jedes Shops
- 40 → Die eft Vorteilswelt wächst
- 42 → **Stracke:** „Der ganze Shop ein Highlight“
- 44 → **Lekkerland:** Neuer Auftritt für Foodservice- Konzept Fresh + Tasty
- 46 → **Brück:** Relaunch bei Hoyer
- 48 → **Froneri:** Bereit für ein neues Abenteuer?

INDUSTRIEPARTNER

- 34 → Leaderboard – die eft-Empfehlungslieferanten
- 36 → eft / bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station
- 50 → **Zebra:** Digitalisierung von Tankstellenbetrieben mit Technologie von Zebra Technologies
- 52 → **SCHEIDT & BACHMANN:** Entwicklung der Tankstellenkassensysteme
- 54 → **KH:** BBS+GT Jahreshauptversammlung 2024
- 56 → **ILAN:** „Vertrieb ist eine Berufung“

BILD COVER: MUNDORF MINERALÖLHANDELS-GMBH & CO. KG

ANZEIGEN



ILAN TANKSTELLENKONZEPTE

von der Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung

- Digital Signage
- LED - Lichtkanal/rohr
- Attikaverkleidung
- LED - Einzelbuchstaben
- Fernkennzeichnung
- LED - Tankfeldbeleuchtung
- Preismastverkleidung
- LED - Shopbeleuchtung / HCL
- LED - Preismast
- LED - Parkflächenbeleuchtung
- Digitaldruckfolien
- Aufblasbare Werbung (Inflatables)



Vertrieb & Showroom: Justus-von-Liebig-Str. 1G • 31535 Neustadt • 050 32 / 96 70 316

Logistik & Endmontage: Siemensstr. 16 • 31535 Neustadt • 050 32 / 96 47 18 • info@ilan-lichttechnik.de

ALLES AUF EINEN BLICK!

TANKSTOP ONLINE

Alle zwei Monate erhalten Sie den TANKSTOP druckfrisch per Post auf Ihren Schreibtisch. Parallel gibt es den TANKSTOP auch online als kostenfreies ePaper. Der große Vorteil: Sie können das Magazin lesen, wo immer Sie gerade sind.

Senden Sie dazu eine E-Mail mit allen Mailadressen und Namen sowie der vollständigen Firmenadresse an: marketing@eft-service.de, Stichwort: TANKSTOP online.

Das aktuelle TANKSTOP-ePaper ist seit dem **dem 18 Oktober 2024** online:

www.eft-service.de/leistungen/tankstop-das-magazin



SAVE THE DATE

Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am **16. Dezember 2024**.

Sie bekommen keinen TANKSTOP? Das ändern wir gern. Teilen Sie uns einfach Ihre Anschrift per Mail mit: marketing@eft-service.de. Gern nehmen wir Sie in den kostenfreien Bezug auf.

Alle Ausgaben: Unter **www.tankstop.de** finden Sie unser Archiv mit allen Ausgaben.



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).

Sende Sie uns einfach folgende Daten zu:

- + Kontaktdaten
- + Foto
- + Beschreibungstext (Marke/Baujahr/evtl. Beschädigungen)
- + Verkaufspreis

Die Redaktion behält sich vor, das Angebot auf Seriosität und Plausibilität zu prüfen. Ein Anrecht auf Abdruck besteht nicht.

Bitte senden Sie Ihr Angebot an: marketing@eft-service.de

BEILAGENHINWEIS

- + CONSTANTIA Vermittlungsgesellschaft für Versicherungen mbH
- + EDNA International GmbH
- + Hectronic GmbH
- + Sonax GmbH

Das Kaffeekonzept von Lekkerland für Ihren Erfolg!

Das Beste
Sie zahlen erst am
Monatsende auf Basis der
verkauften Tassen.

Im Rahmen unseres Kaffee KOMFORT Modells erhalten Sie ein Rundum-Sorglos-Paket.
Dieses beinhaltet:

- ✓ Attraktive Werbemittel zur Aktivierung Ihrer Kund:innen
- ✓ Qualitativ hochwertige Kaffeebohnen und gebrandetes Zubehör
- ✓ Automatischer Warennachschub zur Vermeidung von Out Of Stock Situationen
- ✓ Kaffeemaschinen namenhafter Hersteller passend für Ihren Bedarf
- ✓ Technischer Service inkl. Wasserfilterwechsel und benötigter Reinigungsmittel

LAVAZZA



Qualitativ hochwertige Kaffeebohnen

LAVAZZA
TORINO, ITALIA, 1895



Professionelle Kaffeemaschinen



Kaffee
KOMFORT
Modell

Kaffee erlebbar machen

Qualität sichern

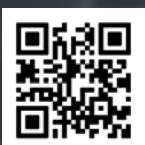
Abläufe vereinfachen

Attraktives Marketing- & Aktionspaket



Technischer Support & Qualitätssicherung

Automatischer Warennachschub



Weitere Modelle und mehr Details



Der Komplettanbieter im Emsland

Rätselgewinnerin Susanne Düsenborg

TEXT | BILD: BERND SCHEIPER PETER EFT

Herzlake, 4800 Einwohner, vom Fluss Haase durchzogen, idyllischer Ort mitten im schönen und flachen und daher fahrradfreundlichen Emsland. Hier führt die Familie Düsenborg in jetzt dritter Generation seit 1948 ein Autohaus mit freier Werkstatt und die einzige Tankstelle mit Waschanlage in der Stadt. „Wir vergrößern demnächst den Tankstellenshop und auch im Werkstattbereich tut sich einiges“, sagt Ehefrau Susanne Düsenborg – seit zwei Jahren mit Bernhard verheiratet, der jetzt gemeinsam mit seinem Sohn den Betrieb führt – und die zur Zeit beruflich noch an zwei Fronten kämpft. Den Job bei der Sparkasse in Osnabrück wird sie aber in naher Zukunft aufgeben, um sich dann voll auf die Aufgaben in Herzlake zu konzentrieren. Die Düsenborgs sind der Komplettanbieter im Ort, wo der Kunde im Mittelpunkt steht. Von der Vermietung von Anhängern, Baggern und Radladern bis hin zur exklusiven Rain Tecs Technologie bei der Fahrzeugwäsche, welche dafür sorgt, dass das Regenwasser auf der Windschutzscheibe schneller und zuverlässiger ablaufen kann, bieten sie ein großes Dienstleistungsportfolio an, das die Kunden dankend annehmen und in den Bewertungsportalen lobend honorieren. „Wenn meiner Frau die Smart Watch und das handling gefällt, besorg ich mir wohl auch noch eine“, meint Bernhard Düsenborg beim gemeinsamen Foto. Mal schauen, vielleicht gibt es ja demnächst wieder einen ähnlichen TANKSTOP - Rätselgewinn.





Netzoptimierung

Gutes besser machen

TEXT | BILD: BERND FIEHÖFER | MUNDORF MINERALÖLHANDELS-GMBH & CO. KG

Der deutschlandweite Ansatz von Betreuung und Beratung sowohl unter steuerlichen als auch betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten stellt die grundlegende Herangehensweise der Wittener Branchenexperten dar. Sie analysieren auf allen betriebswirtschaftlichen Ebenen die Geschäftsprozesse von Unternehmen der Mineralölwirtschaft vom Einzelbetrieb bis zur Mineralölgesellschaft. Dank ihrer umfassenden, sehr detaillierten Expertise gelangen ihnen sinnvolle Vorschläge gegenüber dem Tankstellenunternehmer, um die Wirtschaftlichkeit gezielt zu verbessern.

WIRTSCHAFTLICHKEIT ERHÖHEN

„Wir haben den Anspruch, uns ständig weiterzuentwickeln und Gutes noch einmal besser zu machen“, sagt Fabio Mundorf, der gemeinsam mit seinem Bruder Luca und Christian Kast die Geschäfte bei Mundorf Tank führt und sich seit einiger Zeit von Markus Stille beraten lässt. „Wir wurden vor einiger Zeit auf Vorträge von Markus Stille aufmerksam, tauschten uns in der Folge mit dem Ziel aus, die Wirtschaftlichkeit an unseren Tankstellen weiter zu verbessern. Wir zeigten uns an der Situation sehr interessiert, unser Unternehmen mit aktuell 23 Tankstationen, von den wir einige selbst betreiben und andere verpachteten, von jemanden Außenstehenden durchleuchten zu lassen“, beschreibt Fabio Mundorf den Start in eine inzwischen sehr erfolgreiche Zusammenarbeit. „Wir wollten erfahren, wie sich unsere Tankstellen untereinander aber auch gegenüber anderen wirtschaftlich positionieren.“ Markus Stille fand in der Tat noch Optimierungspotenzial. Die Mundorf Tank Geschäftsführer drehten daraufhin erfolgreich die entsprechenden Stellschrauben, wie Fabio Mundorf verrät. Er betont diesbezüglich: „Von daher sind also auch die Erfolge, die wir in Zusammenarbeit mit Markus Stille erwirtschaftet haben, nicht von der Hand zu weisen.“

EINSPARPOTENTIALE IM KOSTENBEREICH

Vor dem Hintergrund der immens gestiegenen Fixkosten in der Tankstellenbranche und trotz einer bisher permanent anzupassenden Kalkulation im Verkaufssortiment insgesamt wollte man zudem herausfinden, wo, wie und in welcher Höhe eingespart werden kann. Hierbei wurden aus Branchenerfahrung und den passenden Vergleichszahlen Ergebnisse über eine Vielzahl von Kostenpositionen herausgefiltert.

„Ich finde es gut, wenn man sich jemanden dazuholt, der von außen auf eine andere Art und Weise sich der Sache noch einmal annähert und mit neuen Ansätzen neue Impulse geben kann.“

Fabio Mundorf

„Die Analysen verdeutlichten, dass wir noch wirtschaftliches Wachstumspotenzial hatten“, konstatiert Fabio Mundorf und spricht aufgrund dessen eine klare Empfehlung an Branchenkollegen aus. „Wir schätzen Herrn Stille mit seiner umfangreichen fachlichen Kompetenz und Expertise, die er mitbringt. Er weiß genau, was er

„Es ging uns darum, die Wirtschaftlichkeit der in Eigenregie geführten und auch verpachteten Stationen noch einmal zu durchleuchten und dabei Optimierungspotential zu finden.“

Fabio Mundorf

tut und erkennt sehr schnell ungenutzte Potenziale.“ Arbeit, die vor allem Vertrauen und Mitarbeit braucht. Die Stationsleiter von Mundorf wurden im Vorfeld in einem vorbereitenden Seminar entsprechend geschult. Zur Potenzialfindung und Realisierung ist Teamleistung nötig.

ERFOLGE IN KURZER ZEIT

Ein Optimierungsprojekt, das erst Ende vergangenen Jahres startete und vor etwa vier Monaten in die unmittelbare Umsetzung ging. Die Erfolge in so kurzer Zeit liegen vor allem darin begründet, dass „wir einen sehr großen Artikelstamm an unseren Tankstellen führen. Wenn wir über die Tankstelle sprechen, macht dies vielleicht nur ein, zwei oder Prozent aus. Rechnet man dies auf 365 Tage unter Berücksichtigung der großen Umsätze etwa im Getränkebereich hoch, kommen da schon nennenswerte Potenziale zusammen“, konstatiert Fabio Mundorf.

„Der damalige Optimierungsstart“, so sagt Markus Stille heute, „begann mit unserem Angebot zur Potenzialfindung an die Mundorf Tank Geschäftsführung infolgedessen wir zunächst Geschäftsberichte von Pachtstationen prüften. Daraus intensivierte sich der Kontakt mit der Folge, dass Mundorf Tank die Komplettoptimierung sowohl der in Eigenregie geführten als auch bei den Pachtstationen wünschte. Daraufhin begannen wir tatsächlich aus der Tiefe der Warenwirtschaft heraus, zu optimieren – von der Umfeldbetrachtung, über die Artikelleben bis in die Kalkulation. Sämtliche Prozesse wurden unter die Lupe genommen. Hier arbeiteten wir uns über Wareneingänge bis zur Inventur durch. Ergänzend bekamen wir von den Pachtstationen Inventurberichte und Margenlisten und glichen sie mit den jeweiligen betriebswirtschaftlichen Auswertungen ab.“

QUALITÄT DER WARENWIRTSCHAFT

Ein Schwerpunkt der Beratungen umfasste die Optimierung der Warenwirtschaft mit Blick auf ihre Qualität und ihre Margensituation. „Wir stimmten dies zuvor mit den jeweiligen betriebswirtschaftlichen Analysen ab und prüften deren Aussagekraft. Und wir deckten in die-



„Wir gaben auch Hinweise, die die gesamte Shop-Ratio betraf... in welchen Warengruppen im Verhältnis zur Kundenfrequenz vielleicht noch mehr Umsatz generiert werden könnte.“

Markus Stille

sem Zusammenhang hier und da auch Manipulationen auf und ermittelten, dass Margen nicht erreicht werden. Aus meiner Sicht waren dies erhebliche Ressourcen, auf einigen Stationen fünf bis zehn Tausend Euro, auf anderen 50 bis 70 Tausend Euro pro Jahr an wirtschaftlichen Ergebnissen, die aus den unterschiedlichsten Gründen nicht realisiert wurden.“

Wichtig war, dass Markus Stille stets auswertende Gespräche sowohl mit der Geschäftsführung als auch mit Tankstellenleitern und Pächtern führte und über den Stand der Dinge informierte immer mit dem Ziel, gewinnbringend zu optimieren. Es ging in allen Prüfungen vordergründig immer wieder um die Qualität der Warenwirtschaft, die Abstimmung mit den BWAs und die noch immer vorhandenen Potenziale. „Wir gingen sogar noch weiter“, sagt Markus Stille, „und entsandten zwei Mitarbeiter unseres Teams für jeweils zwei Tage

„Wir beraten hoch branchenspezialisiert und haben dafür inzwischen auch Experten im Team, die keine Steuerberater, jedoch sehr erfahren in der Tankstellenbranche sind. Sie können bis in die operative Ebene eingreifen und unterstützen. Es geht uns stets darum, Potenziale zu bergen.“

Markus Stille

in die Tankstellen und drehten die Betriebe von ‚rechts‘ auf ‚links‘.“ Die Rede ist von Artikelpräsentation, Preisauszeichnung und Kalkulation genauso, wie über Warenwirtschaft und Sauberkeit sowie Bistro und Wettbewerb und immer wieder Gespräche mit den Verantwortlichen der jeweiligen Teams.“ Diese Arbeit erfolgt auch unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit, da in der Folge monatlich geschaut wurde und wird, wie Ermitteltes umgesetzt wurde. „Wir sprechen hier über Potentiale im sechsstelligen Bereich“, informiert Markus Stille.

FRÜHERKENNUNG NOTWENDIG

Zugleich muss jedoch auch gesagt werden, dass viele Tankstellenunternehmer der Branche die gerade beschriebenen Notwendigkeiten viel zu spät erkennen. Meist erst dann, wenn es wirtschaftliche Schwierigkeiten gibt. Auch große Optimierungspotentiale bleiben häufig unbeachtet, solange die wirtschaftliche Situation noch nicht problematisch ist. „Mir geht es darum, Potentiale aufzudecken und die Tankstellenbetriebe, die bereits gut laufen, noch besser zu machen. Mundorf Tank ist technisch und wirtschaftlich sehr innovativ und optimiert aus einer guten wirtschaftlichen Situation heraus, um sich selbst und seine Partner mit Weitblick sicher aufzustellen.“

ERWEITERTES BERATUNGSSPEKTRUM

Die Beratungstätigkeit des Teams der Contax Steuerberatungsgesellschaft umfasst neben der optimierenden Potentialberatung weitere Themengebiete. Dazu gehört auch ein Beratungsangebot, wenn in Mineralölgesellschaften wirtschaftliche Entscheidungen getroffen werden, wenn Investitionen geplant und getätigt werden sollen, quasi in allen den Tankstellenbetrieb betreffenden wirtschaftlichen Bereichen – Investitionen im Anlagevermögen und Auftragsvergaben in Neubau und Modernisierung von Tankstellen beispielsweise entschieden werden sollen. Bei Mundorf Tank lobt Markus Stille die innovativen Denkweisen, das offene Geschäfts-



verhalten, der respektvolle Umgang mit den Beratern und auch der untereinander innerhalb des Unternehmens. Zudem freut das technische wie kaufmännische Know-how des Geschäftsführertrios.

DER LOHN

Der Erfolg spricht für sich. „Wir erreichten mit Blick auf die betrachteten Stationen Potenzial im siebenstelligen Bereich“, bestätigt Markus Stille. Dies resultiert aus der umfassenden Analyse aller relevanten Bereiche. Häufig mussten nur die richtigen Rückschlüsse aus den ausgewiesenen Zahlen gezogen werden oder bestehende Analysen richtig abgestimmt werden. In manchen Fällen musste das Zahlenmaterial auch komplett neu darge-

„Die Branchen-BWA muss stets mit der Warenwirtschaft – Margen und Bestände – abgestimmt werden, um von ihr eine brauchbare Aussagekraft zu erhalten.“

Markus Stille

stellt werden. In diesen Fällen wurden meist viel zu allgemeine BWAs erstellt, die die betriebswirtschaftlichen Schwachstellen nicht offenlegen können. Diese BWAs stellen keine Entscheidungsgrundlage dar und führen zu kaufmännischen Fehlern. Wichtig ist hier, eine Branchen-BWA zu erstellen, die den Gewinn in den Warengruppen mit einer dazu festgelegten Margenhöhe zeigt. Dabei werden auch die Bestände in der Warenwirtschaft abgeglichen. Nur so ist es möglich, das Artikelsortiment entsprechend zu kalkulieren.“

Markus Stille äußert sich zu den Kosten so: „Wir analysierten die Kostenbereiche und ermittelten je nach Umsatzlage die dafür notwendige Kostenstruktur inklusive der dafür notwendigen Personalkosten. Unser Ziel war

„Wir arbeiten hier sehr intensiv an der Potenzialfindung, wirklich auf allen Ebenen. Unsere Beratung funktioniert natürlich noch besser mit einer so starken Geschäftsleitung wie bei Mundorf Tank und deren Team. Das in der Tat sehr innovativ aufgebaute Unternehmen nahm und nimmt unsere Potenzialempfehlungen auf und realisiert sie praktisch.“

Markus Stille

es, herauszufinden, welche Kosten betriebsnotwendig sind und welche über das Ziel hinausschießen.“ Markus Stille sagt auch: „Bei den Pachtstationen durchleuchteten wir von A bis Z alle Umsätze, alle Kosten, alle Margen, jede Unregelmäßigkeit. Im Ergebnis empfahlen wir den betreffenden Unternehmern passgenaue Aktivitäten.“ Die Erhebungen werden mit den Ergebnissen nach einem Jahr erneut geprüft, um ergebnisorientiert vergleichen zu können.

Fazit: Es sind enorme Potenziale in der Tankstellenbranche vorhanden. Aufgrund der Komplexität gehen Markus Stille und Team nicht nur aus steuerberatender Sicht an die Analysen, sondern gemeinsam mit ihren Branchenexperten darüber hinaus. Wir geben Praxistipps, laden zu Schulungen ein, arbeiten quasi an einem Komplettpaket für Pächter und Eigentümer, Stationsleiter und verantwortlichen Mitarbeiter mittelständischer Tankstellenbetriebe. Unser Anspruch ist es, umfassenden – übrigens auch bis zur Steuererklärung – Service zu bieten.

A photograph showing two men sitting on a pallet of hay in a pet store. The man on the left is wearing a dark polo shirt and shorts, and the man on the right is wearing a dark t-shirt with 'NORR Comes FIRST' printed on it and shorts. They are both smiling. The background shows shelves stocked with pet supplies, including bags of food and a scale. A cat is visible in the upper right corner of the image.

Best Practice – Familie Schwarz in Malente

Ein Mittelpunkt: Vieles fürs Tier

TEXT | BILD: BERND FIEHÖFER

Das mittelständische Familienunternehmen Schwarz bietet eine Reihe von Serviceleistungen – Containerdienst und Handel mit Heizöl sowie weiteren Brennstoffen, Tankstelle, Shop und automatische Fahrzeugwäsche. Seit Anfang des Jahres 2024 gehört die Tankstelle zum Verbund der Anton Willer GmbH & Co KG, die im Norden Deutschlands gemeinsam mit ihren Partnern über 30 Tankstellen betreibt.

Auf einem Eckgrundstück im Herzen der schleswig-holsteinischen Kurstadt Bad Malente-Gremsmühlen führen Marius und Jannis Schwarz im Unter- und Obergeschoss des Tankstellengebäudes alle Geschäfte des Unternehmens. Über drei Zufahrten zur Tankstelle, von denen die beiden, die von Straßen auf eine Ampelkreuzung führen, mit einem Preispylon ausgestattet sind, erreichen Tank-, Shop- und Autowaschkunden Tankfeld, maschinelle Autowäsche und Shop. Unter dem Dach des Tankfeldes laufen zwei Fahrbahnen parallel nebeneinander, die von der mittigen Insel getrennt werden. Darauf stehen zwei moderne MPDs einer neuen Zapfsäulengeneration mit Multi-Media-Bildschirmen. Zapfsäulen dieser Art lässt Anton Willer im Zuge von zukunftsfähigen Modernisierungen auf dem Tankfeld

bereits seit einigen Jahren an ihren Stationen installieren. Das Kraftstoffangebot umfasst die Produkte Diesel, HVO Klimadiesel, Super E10, Super und Super Plus. Eine dritte Spur verläuft parallel zu den beiden Fahrbahnen in einer etwa 30 Meter langen Halle. Dort wäscht und pflegt WashTecs SoftCare2-Portal Fahrzeuge in XL-Breite von 2,58 Meter mit einer maximalen Waschhöhe von 2,60 Meter. Kunden können zudem auf einem separaten Waschplatz unmittelbar neben der Einfahrt zur Portalanlage für die manuelle Vorwäsche einen SB-Hochdruckreiniger und eine SB-Schaumkanone nutzen. Diagonal gegenüber steht für sie auf dem Serviceplatz ein kraftvoller Zwei-Platz-SB-Sauger VC 2 mit optimierter ergonomischer Saugerdüse, Schlauchrückholung und optimierter ergonomischer Saugdüse von Kärcher.

PASSENDES SHOP-ENSEMBLE

Kunden, die nach dem Tanken den vom Team des in der Branche erfolgreich tätigen Norderstedter Unternehmens Carstens Shop-Einrichtungen, einem Partner der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen, neu gestalteten Shop betreten, erleben ein überaus modernes, gut strukturiertes Regalmöbelarrangement mit äußerst übersichtlicher Gestaltung inklusive farblich abgestimmter großflächiger Bodenfliesen und betont akzentuierter Beleuchtungsstruktur mit angenehm warmer Farbtemperatur. Der äußerst aufgeräumte Eindruck ist Ergebnis gut durchdachter, in Abhängigkeit vom Umfang abverkaufter Artikel des angebotenen Gesamtassortiments. „Als wir unsere Tankstelle wegen des Umbaus am 27. Dezember 2023 schlossen, hätte ich nicht gedacht, dass wir gut zwei Wochen später bereits wieder öffnen können. Der Umbau erfolgte nicht nur im Tankstellenshop, sondern auch auf dem Tankfeld – neue Säulen und zwei neue Pylone an den Einfahrten“, sagt Jannis Schwarz. Selbst im Backoffice des Tankstellengebäudes modernisierte Familie Schwarz mit der Folge, dass nun die Verwaltungssoftware ITAS Vision – ein Produkt aus dem Hause HUTH Kassensysteme – die Warenwirtschaft „führt“.

BESONDERES ALLEINSTELLUNGSMERKMAL

Das absolut Besondere im Shop und wohl an Tankstellen in Deutschland einmalig ist ein großzügig dimensioniertes Areal auf der rechten Seite, das gut die Hälfte der gesamten Shopfläche ausmacht. Hier gibt es ein umfangreiches Angebot für Heimtiere und Wildvögel, die in der Landschaft um Dieck- und Kellersee zu Hause sind – viele Futterprodukte, Leckerlis, Stroh und Streu, Zubehör sowie Artikel für den Garten – Blumen- und Rasenerde, Dünger, verschiedene Schädlingsbekämpfer. In der Bodenmitte liegen drei diagonal ausgerichtete Paletten, auf denen Qualitätsstroh, Vogelstreu und Wildvogelfutter platziert sind. Mit dem Tier- und Gartencenter im Tankstellenshop folgt Familie Schwarz dem Bedarf der Einwohner Bad Malentes seit Jahren, der Menschen, die im äußerst reizvollen Umland wohnen und arbeiten. Das ist auch ein gut gewähltes Sortiment für alle Tierhalter, die ihren Urlaub in der Holsteinischen Schweiz verbringen. Der Kurort Bad Malente liegt in einer Seenlandschaft, bestens geeignet für Radtouristen und Wanderer.

30JÄHRIGE GESCHICHTE

„Der heute gute Verkauf eines derart umfangreichen Sortiments an „tierischen“ Produkten hat Geschichte.

[weiter auf nächster Seite »](#)

„Alle handwerklichen Leistungen im Shop ließen wir von regional ansässigen Firmen ausführen.“

Jannis Schwarz



Die bft Willer Tankstelle der Familie Schwarz bietet ihren Kunden einen für sie weiteren, sehr bequemen Service: die Annahme und Abholung von Paketen.

„Vor etwa 30 Jahren verkauften wir sogar Vögel und Fische. Wir waren seinerzeit die einzigen, die Derartiges hier anboten“, macht Marius aufmerksam. „Inzwischen entstanden im Ort Supermärkte, die ebenso Heimtierprodukte verkaufen. Unser Sortiment ist deutlich vielfältiger und individueller. Hinzu kommt, dass vom Kunden gewünschte Artikel, die wir nicht vorrätig haben, von uns sofort bestellt werden und dann wiederum im Gegensatz zum Supermarkt von einem Tag auf den anderen bei uns sind und abgeholt werden können“, beschreibt Marius die sehr kundenfreundliche Situation. Darüber hinaus sind die Verkaufspreise aller Tierartikel für Kunden attraktiv, da sie oft unter denen der hiesigen Supermärkte sind.

NEUE PARTNERSCHAFT

Die Unternehmerfamilie Schwarz erfüllte zwölf Jahre die geschäftlichen Rahmenbedingungen, die ihr von einer großen Mineralölgesellschaft gesetzt wurden. Ende vergangenen Jahres lief dieser Vertrag aus. Bereits zwei Jahre vor dem Vertragsende entstand der Kontakt zur Anton Willer-Geschäftsführung. „Ihre Vorstellungen von einer geschäftlichen Partnerschaft überzeugten uns sofort“, sagt Marius Schwarz und ergänzt: „Das sind supernette, bodenständige Leute, die mit uns Gespräche auf Augenhöhe führten. Von ihnen erhielten wir ein annehmbares Angebot für den Partnerschaftsvertrag. Dies betraf zudem die Modernisierung auf dem Tankfeld und für den Umbau unseres Shops.“

Die Phasen des Umbaus im Shop und auf dem Tankfeld verliefen ohne Abweichung von der zuvor festgelegten Timeline. „Am letzten Mittwoch im Dezember 2023 räumten wir mit unseren Mitarbeitern den Shop leer. Am Tag darauf kam der Fliesenleger, um die Boden zu belegen. Unmittelbar danach stand der Elektriker in der Tür, De-



cke und Wände wurden neu gestrichen, während auf dem Tankfeld die alten Zapfsäulen demontiert und die neuen ganz in weiß installiert wurden. In der zweiten Januarwoche 2024 wurden bereits die neuen Materialien für die Shopausstattung geliefert und innerhalb weniger Tage montiert. Lediglich zwei Tage waren notwendig, um das gesamte Sortiment in die Regale und auf die Stellflächen zu räumen. Eine größere, vor allem zeitaufwändige Prozedur stellte das Einpflegen des Artikelstammes dar“, beschreibt Jannis Schwarz die Situation.

„MOIN MOIN“

Kunden, die den Shop betreten wollen, werden vom typisch norddeutschen Willkommensgruß „Moin Moin“ begrüßt, der oberhalb der Eingangstür zum Shop angebracht wurde. Wie alle anderen Tankstellen des Willer Verbunds auch profitiert die umfassend modernisierte Tankstelle vom Corporate Design Anton Willer. Die längst gut bekannten Slogans „So tankt der Norden“, „Schlautanken“ und „Schlauwaschen“ sind in aller Munde. Wer schlau tankt, hilft, Bäume im Willer Wald nicht irgendwo auf der Welt, sondern in Schleswig-Holstein zu pflanzen und wachsen zu lassen. „So mok wi dat.“ lautet die kurze wie vielversprechende geschäftliche Erfolgsformel. Kunden, die bei Familie Schwarz ihr Fahrzeug nun „schlauwaschen“ lassen, können aus vier Programmen wählen – „Die Perfekte“, „Die Glänzende“, „Die Gründliche“ und „Die Ordentliche“. Über die Details des jeweiligen Waschprogramms gibt ein in einem silbergrauen Metallklemmrahmen eingespanntes Informationsblatt unmittelbar am „Point of Sale“ Auskunft.

Aufmerksamkeitsstark wurde die neue digitale Außenwerbung der Tankstelle inszeniert. So gelingt es, bereits am jeweiligen Tankplatz über den Multimedia-



Bildschirm im Tanksäulenkopf zielgruppengerecht zu informieren. Die moderne Zapfsäulenwerbung wird mit eigener Werbung, beispielsweise „Schlautanken & Bäume pflanzen“ versorgt, kann jedoch als Werbemittel für andere, in der Regel hiesige Unternehmen genutzt und gebucht werden.

77 JAHRE SCHWARZ IN MALENTE

Das heute Moderne an der Tankstelle schlägt eine Brücke zu einer langen Geschichte. Denn der Opa von Marius und Jannis Schwarz gründete bereits 1947 das Unternehmen, seinerzeit als Fuhrbetrieb mit der Ausfuhr und dem Vertrieb von Futtermitteln unter dem Namen „Schwarz Transporte Timmdorf“. Als der Vater der beiden Jungunternehmer Martin Schwarz 1979 das Unternehmen übernimmt, baut er die Dienstleistungen in weiteren Geschäftsfeldern aus – Entsorgungsfachbetrieb, Silo-Transport, Container-Service, Mineralölgroßhandel [Heizöl] und eben Tankstelle erfolgreich aus. Jannis wird im Jahr 2015 ein weiterer Geschäftsführer an der Seite seines Vaters. Inzwischen unterstützt ihn sein jüngerer Bruder Marius als Geschäftsführer, während Vater Martin sich aus seiner Tätigkeit als Geschäftsführer zurückzog, wohl aber noch immer die Fäden im Hintergrund zusammenführt.



Die Kieler Nachrichten gaben mit dem Titel „90 Jahre Anton Willer“ im Juli 2024 eine besondere, zwölfseitige Ausgabe als Beilage heraus. Darin lesen Interessenten unter der Zwischenüberschrift „Starker Partner auf Augenhöhe“ unter anderem folgendes: „Im Januar 2024 wurde die Tankstelle der Familie Schwarz in Malente als jüngstes Mitglied im bft Willer-Verbund begrüßt... Mit der Umfirmierung ihrer Tankstelle hat die Familie Schwarz bewusst einen internationalen Konzern den Rücken gekehrt und sich mit bft Willer für ein regional verwurzelttes Traditionsunternehmen als Partner entschieden...“

Quelle:

Beilage in den Kieler Nachrichten vom 13.07.2024

HecVision – der Tankautomat für Ihre öffentliche Tankstelle

- ✓ Neuestes All-In-One Bezahlterminal
- ✓ Akzeptanz aller gängigen Zahlungsmittel
- ✓ Größte Papierrolle am Markt
- ✓ Großes Touch-Display mit moderner Benutzerführung
- ✓ Als Stand-Alone oder Einbaulösung
- ✓ eReady Update für die Autorisierung von Ladevorgängen
- ✓ Robustes und langlebiges System mit State-of-the-Art Technologie



Hectronic

Sprechen Sie uns gerne an:

Hectronic GmbH | Allmendstrasse 15
D-79848 Bonndorf | Tel. +49 7703 9388-0
mail@hectronic.com

www.hectronic.com

Der TANKSTOP sendet herzliche Glückwünsche an alle Gewinner und gratuliert der Fachzeitschrift tankstelle zu 70 innovativen und informativen Jahren.



Tankstelle des Jahres 2024

Tolle Verleihung im Jubiläumsjahr

TEXT | BILD: BERND SCHEIPERPETER | REDAKTION MAGAZIN TANKSTELLE

Vor zwei Wochen, am 25. September, fand die Preisverleihung der „Tankstelle des Jahres 2024“ im Rahmen der Jubiläumsfeier „70 Jahre tankstelle“ in der Motorworld Köln statt, standesgemäß inmitten historischer und nostalgischer Oldtimer, Schilder und auch Zapfsäulen. In diesem Jahr wurden alle Tankstellen Deutschlands aufgerufen, sich für eine von sieben Kategorien für die Auszeichnung „Tankstelle des Jahres 2024“ zu bewerben und auch in diesem Jahr gab es zahlreiche Einsendungen; eine zwölfköpfige Jury aus Tankstellen-Branchenkennern stellte zunächst in einer Online-Sitzung alle Bewerber vor und später wurden in einer Präsenzveranstaltung in Frankfurt die jeweiligen Sieger ermittelt.

DIE GEWINNER-TANKSTELLEN 2024:



Tankstelle des Jahres 2024 in der Kategorie „Waschen“:
Mundorf Tank, Siegburg



Tankstelle des Jahres 2024 in der Kategorie „Innovation“:
Mobility Hub Passau-Sperrwies Vilshofen



Tankstelle des Jahres 2024 in der Kategorie „Umwelt“:
Freie TS Neumann Bramsche



Tankstelle des Jahres 2024 in der Kategorie „Best of History“:
EKTRA GmbH Köln



Tankstelle des Jahres 2024 in der Kategorie „Sonderpreis Kundenorientierung“:
Shell Autohof Thiersheim



Tankstelle des Jahres 2024 in der Kategorie „Bistro“:
Esso Minera Baiersbronn



Tankstelle des Jahres 2024 in der Kategorie „Shop“:
Westfalen Tankstelle Köln

100 Jahre rheinische Unternehmergeschichte



TEXT | BILD: BERND SCHEIPERPETER | HEY25 MEDIA

„Auf die nächsten 100 Jahre - Danke Paps“ - mit diesen Worten beendete Kutteneuler-Geschäftsführer und Gastgeber Carsten Müller seine kurzweilige Rede anlässlich des hundertjährigen Jubiläums der in Köln-Rodenkirchen beheimateten Mineralöl- und Tankstellengesellschaft, das mit über 250 Mitarbeitern, Tankstellenunternehmern und -pächtern, Lieferanten, Partnern und Freunden aus der Branche auf dem Kulturgut Eltzhof in Köln-Wahn gebührend, aber ohne viel dekadenten Schnickschnack - so wie man es von den Müllers in all den Jahrzehnten her kannte - in lockerer Atmosphäre mit Barbecue, Kölsch und Cocktails, Live-Musik, Fußballkicker und Rennsportparcours (passte zu dem seit vielen Jahren bestehenden Sponsoring im Autorennsport) gefeiert wurde. Dass bei hochsommerlichen Temperaturen dann bis tief in die Nacht getanzt wurde, spricht für die Band und die gelungene Veranstaltung an sich.

Dabei fing im Jahre 1924 alles erst einmal mit einem Handelsgeschäft für Fahrräder und Motorräder an, gegründet durch Heinrich Kutteneuler in Siegburg, doch ein Jahr später bereits wurde das Unternehmen um Autohandel, Autoöle und Autozubehör erweitert; der Fahrradhandel wurde aufgegeben. Die erste Kutteneuler - Tankstelle entstand 1928 in Siegburg an der Frankfurter Straße, ehe das Unternehmen sechs Jahre später aufgrund der Zwangsbewirtschaftung durch das NS - Regime so eingeschränkt wurde, dass man 1942 nach Nümbrecht umsiedelte, bevor es nach weiteren sechs Jahren wieder nach Köln-Bayenthal ging. In den Wirtschaftswunderzeiten wurde der nationale Schmierstoffhandel ausgeweitet, ehe 1966 mit Hans-Willi Müller der Neffe des Firmengründers in das Unternehmen eintrat. 1972 zog man schließlich an den heutigen Unternehmenssitz in Köln-Rodenkirchen, die Tankstellen-Expansion ging weiter. Firmengründer Heinrich Kutteneuler verstarb 1983, Hans-Willi Müller



übernahm das gesamte Geschäft, baute es zu einem führenden Anbieter in der rheinischen Region aus und elf Jahre später wurde er als Nachfolger von Franz Förster zum Vorsitzenden des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) gewählt. Neun Jahre führte er den Verband, steuerte ihn durch einige stürmische Phasen (Preiskämpfe durch PayBack, Fusionen Shell/Dea und BP/Aral) und führte die blaue Marke auch in seinem Unternehmen ein mit der Zusammenlegung einer Aral und einer bft-Tankstelle in Sankt Augustin und dem ersten Neubau einer Aral-Tankstelle in Bonn- Bad Godesberg (mit der ersten öffentlichen Erdgastankstelle).

2001 trat Carsten Müller in das Unternehmen ein und mit dem Neubau der Aral-Tankstelle in Blankenheim mit 380qm Shop und einem großen Gastrobereich wurden erstmals neue Dimensionen realisiert, gleichzeitig wurde die langjährige Zusammenarbeit mit Texaco und später DEA beendet. Ein Unternehmen in Eschweiler wurde übernommen und das Lieferprogramm im Bereich Win-

terchemie wurde erweitert. Seit 2009 ist Carsten Müller nun Geschäftsführer, baute das Tankstellennetz immer weiter aus, das Verwaltungsgebäude in Rodenkirchen wurde erweitert und modernisiert, das Exportgeschäft für Motorenöle und Winterchemie wuchs dynamisch.

Heute ist Müller seit vielen Jahren Mitglied des bft-Vorstandes und Sprecher der Landesgruppe West, Vice President der Upei in Brüssel und setzt sich stark für alternative Energien wie efuels, HVO 100 und Wasserstoff ein; er führt ein Unternehmen mit inzwischen 62 Tankstellen (37 bft, 24 Aral und 2 Rewe-TS) und 55 Mitarbeitern- und ganz aktuell ist er auf der Jahreshauptversammlung des Verbandes im Bergson in München einstimmig von den Mitgliedern zum neuen Vorsitzenden des BFT als Nachfolger von Duraid El Obeid gewählt worden. Er genießt die Zeit mit seiner Ehefrau Janina und seinen drei Söhnen, die 3. Generation, und so passt der Schlusssatz der Müller-Rede wie die Faust aufs Auge: Auf die nächsten 100 Jahre!

weiter auf
nächster
Seite »









Lohnen sich Tankstellen- Neubauten noch?

TEXT | BILD: ARMIN AENGENHEYSER UND REDAKTION TANKSTOP



In Deutschland gibt es knapp über 14.000 Tankstellen - und das nicht erst seit gestern oder vorgestern, sondern schon jahrzehntelang; die konstante Zahl resultiert aus der Tatsache, dass jährlich ein paar Dutzend Tankstellen geschlossen werden und damit aus dem Markt verschwinden, auf der anderen Seite sind es vor allem die mittelständischen Tankstellenketten und -unternehmer, die nach attraktiven Standorten suchen, um ganz neue Stationen zu errichten. Lohnt sich der Neubau von Tankstellen noch und was ist zu beachten - der TANKSTOP fragte nach bei Armin Aengenheyster, Inhaber des Ingenieurbüros IBAA aus Düsseldorf, seit vielen Jahren als Aussteller fester Bestandteil der Messe „TANKSTELLE & MITTELSTAND“.

Wie sieht es in der Tankstellenbaubranche aktuell aus? Wer baut aktuell noch eine neue Tankstelle oder gar einen Autohof?

Diese Frage ist zurzeit sehr aktuell! Es gibt in der Branche eine große Unsicherheit im Bezug des Tankstellenbaus, da keiner wirklich weiß, wie die Zukunft im Tankstellenbau aussieht! Die Tankstellenplanungen sind bis auf ein Minimum zurückgegangen. Die regenerativen Energien sind aktuell im Fokus der Planungen in allen Bereichen. Dabei handelt es sich vor allem um Elektroenergie, LNG und Wasserstoffplanung. Jeder versucht die Nase vorn zu haben. Von großen Elektroladeparks auf der „grünen Wiese“ bis zu kleineren Ladestationen beim Einzelhandel, an Rastplätzen oder an vorhandenen Tankstellen. Sei es innerstädtisch oder auf dem Lande.

LNG-Stationen werden an Verkehrsknotenpunkte von LKW-befahrenen Haupttrassen eingeplant. Beim Wasserstoff verläuft die Planung zurzeit eher weg vom PKW (es werden bereits einige Stationen bereits zurückgebaut) zu Lkw, Nutzfahrzeugen oder Bussen. Bei den Planungen der Standorte sind zum einen die Autohöfe in Autobahnnahe (es können bei Autohöfen beiden Richtungen der Autobahn mit einer Anlage angeboten werden) sowie Verkehrsknotenpunkte mit hohem Verkehrsaufkommen gefragt und zum anderen Standorte mit sogenannten Ankerkunden, bei dem sich der Bedarf für die Wasserstoffanlage an dem Bedarf dieser Kunden (oder Busbetriebshöfe) anpasst. Ein großes Interesse ist dabei den grünen Wasserstoff ggf. selbst über einen Elektrolyseur herzustellen und damit die Ölplattform der herkömmlichen Treibstoffe ersetzen zu können.

Es ist in den regenerativen Energien ein großes Handlungsspektrum mit großem Gewinnpotential zu erwarten. So wie wir die Tankstellen kennen, wird es sie in der Zukunft nicht mehr geben. Die Tankstelle der Zukunft wird aus einem Energiemix bestehen.

Was fordert einen Planer mehr heraus: Eine Tankstelle oder ein Autohof, ein Umbau oder ein Neubau?

Da Tankstellen zurzeit weniger geplant werden ergibt sich die Frage aktuell nicht. Bei Autohöfen ist zur Zeit der Trend, eher einen Grünen Energiehub einzuplanen. Dies bedeutet, dass die regenerativen Energien alle an einem Standort neben der herkömmlichen Tankstelle eingeplant werden. Dabei geht es meistens um die Elektromobilität, LNG und Wasserstoff. Oft werden noch Photovoltaik und/oder Windräder eingeplant, um dann den Strom oder den Wasserstoff über einen Elektrolyseur selbst herzustellen. Bei der Planung ist ein Neubau meistens einfacher als ein Umbau, da zum einen bei der Umbauplanung auf dem Bestand ein großes Augenmerk erfordert und man bei der Neuplanung von Beginn an mit den neuen Energien planen kann. Bei den Genehmigungsbehörden und Kommunen sind solche Hubs eher gewünscht und werden politisch gefördert.

Welche Dienstleistungen bietet IBAA?

Generalplanung für die HOAI-Phasen 1 bis 9.

Als erfahrenes Ingenieurbüro kümmern wir uns um alle neun Phasen des Bauprojektes nach der HOAI (Honorarordnung für Architekten und Ingenieure). Unsere Kunden wissen besonders zu schätzen, dass Sie bei uns als Generalplaner alle Leistungen aus einer Hand erhalten: Beginnend bei der Grundlagenermittlung inklusive Standortanalyse und Prüfen der Umweltverträglichkeit übernehmen wir auch die Vorplanung inklusive der Klärung aller wesentlichen gestalterischen, funktionalen, technischen, bauphysikalischen und energiewirtschaftlichen Zusammenhänge. Dazu zählen auch die Vorverhandlung mit Behörden und die Kostenschätzung. Es folgen die Schritte Entwurfsplanung, Genehmigungsplanung und Ausführungsplanung. Im Rahmen der gesamten Projektentwicklung obliegt uns auch die Vorbereitung der Vergabe und Mitwirkung bei der Vergabe, die Sicherheit und Objektüberwachung beim Bau bis hin zur Objektbetreuung und Dokumentation.

Ein wichtiger Schwerpunkt unserer Arbeit liegt im Bereich Sicherheit: So kümmern wir uns um nicht nur um die Sicherheit auf der Baustelle, sondern auch um den Explosionsschutz, die Gefährdungsbeurteilung und die Arbeitssicherheit. In allen Phasen des Bauprojektes denken und handeln wir im Sinne einer wirtschaftlichen, kundenorientierten und effizienten Umsetzung und stehen unseren Kunden in allen Leistungsphasen als verlässliche und verantwortungsvolle Partner beratend und begleitend zur Seite.

Als Generalplaner bieten wir neben den Leistungsphasen 1-9 alle weiteren, benötigten Leistungen an, wie z.B. Schall- und Brandschutz, Ex- und Blitzschutzplanung, Vermessung, Bodengutachten, Verkehrs- und Entwässerungsplanung, Statik und Prüfstatik, ZÜS-Gutachten, Kampfmittelfreiheit, Beleuchtungsplanung, Elektroplanung sowie verkehrsrechtliche Anordnungen sowie alle erforderlichen Planungsleistungen.

Stellen von Förderanträgen und Erstellen von europäischen Ausschreibungen von Anlagenteilen sowie kompletten Tankstellen gehören ebenfalls in unser Leistungsspektrum. Wir arbeiten dabei bundesweit.

Worauf legen Sie bei der Zusammenarbeit mit Kunden oder Unternehmenspartnern besonderen Wert?

Bei einer Zusammenarbeit sei es mit Kunden als auch mit Subunternehmen, ist für uns Transparenz, Ehrlichkeit und Offenheit von großer Bedeutung. Verlässlichkeit und Qualitätssicherheit ergeben sich oft aus den zuvor genannten Punkten. Die daraus resultierenden langfristigen Partnerschaften bilden eine gewisse Sicherheit an Qualität und Verlässlichkeit, die für uns bei allen Projekten von sehr großer Bedeutung ist.

Ist Nachhaltigkeit auch beim Tankstellenbau ein wichtiges Thema?

Da es im Moment viel um regenerative Energien geht, ist

selbstverständlich bei der Planung von Tankstellen auch die Nachhaltigkeit einer größeren Bedeutung als früher. Dies zeigt sich in den Werkstoffen wie z.B. Holzdächern oder selbstverständlich bei Photovoltaikdächern. Auch die Energiefindung der Tankstelle (wie bei Heizung und Strom) wird heute kritisch geprüft.

Ist nachhaltiges Bauen überhaupt im Tankstellenbau möglich?

Nachhaltiges Bauen fängt in der Planung an. Im Besonderen werden möglichst nachhaltige Baustoffe eingesetzt.

Was ist die tiefgreifendste Veränderung im Tankstellenbau der vergangenen Jahrzehnte?

Die letzten 5 Jahre hat sich der Markt komplett geändert. Tankstellen wandeln sich zu Energie-Hubs. Generalplanungsleistungen sind immer mehr gefragt. Dadurch werden die Sites i.d.R. größer. Oft kooperieren dann auch verschiedene Partner (verschiedene Energieanbieter) miteinander, um dem Kunden alle Möglichkeiten anzubieten und ein Platz der Energie und des Aufhaltens zu sein.

Wo darf eine Tankstelle gebaut werden?

Überall wo ein sogenannter B-Plan (Bebauungsplan) vorliegt und eine Tankstelle in diesem Plan zulässig ist, sowie im Baurecht eine Tankstelle erlaubt ist. Weiterhin kann ein B-Plan erstellt werden (dies dauert allerdings ca. 1,5 bis 2 Jahre). Hier kann es sich um einen „allgemeinen“ B-Plan oder einen Objektbezogenen B-Plan handeln.



Probleme gibt es, wenn z.B. Immissionen überschritten werden. Im Besonderen kann der Schall ein Problem darstellen, da die Anwohner immer vor dem Lärm geschützt werden müssen (die Werte ergeben sich nach der TA-Lärm)

Was ist die größte Herausforderung bei einem Bauvorhaben?

Das Mitwirken bei einer zeitnahen Genehmigung. Das Genehmigungsmanagement.

Tankstellenbau: Mit Kompetenz schneller ans Ziel

Die Anforderungen, die vom Gesetzgeber aktuell in diesem Bereich an uns und unsere Auftraggeber gestellt werden, sind individuell und vielfältig. Dazu zählen beispielsweise Gesetze, Vorgaben, Regularien und Formalitäten in den Bereichen Explosionsschutz, Umgang mit gefährlichen Gütern, Abwasserentsorgung, Wasser- und Umweltschutz. Wir erfüllen mit unserem Know-how und unserer umfassenden Expertise in diesen Bereichen hohe Anforderungen, die weit über den regulären Maßstab hinausgehen, der an bauplanerische und architektonische Leistungen angelegt wird. Wir sind in diesen Bereichen fachlich hoch kompetent und des-

halb in der Lage, unseren Kunden auch sehr spezielle Ergänzungsleistungen zu bieten, z.B. Explosionsschutzdokumente, Brand- und Schallschutzkonzepte - um die erforderlichen Schnittstellen zu verringern und somit ökonomisch zu planen und zu bauen. Wer uns als Partner wählt, spart Zeit und Kosten.

KURZPROFIL:

Seit 1995 plant und realisiert das Ingenieurbüro Aengenheyster Tankstellen, Waschanlagen, Autohöfe und andere gewerbliche und Objekte im Hoch- und Tiefbau.

Das Team besteht aus über 30 Mitarbeitern aus verschiedenen Fachbereichen und hat Standorte in Berlin und Erkrath bei Düsseldorf.

Die IBAA GmbH & Co. KG (seit 2023 umfirmiert) ist bundesweit als Generalplaner inkl. aller Fachplaner tätig. Seit 10 Jahren aktiv tätig in der Planung regenerativer Energien inkl. Erstellung von Förderanträgen und europaweiten Ausschreibungen von förderfähigen Projekten der Länder und des Bundes.

ANZEIGEN



NEXT LEVEL BARISTA EXPERIENCE, DIE IDEALE VERBINDUNG VON TRADITION UND AUTOMATISIERUNG.



Für Kaffeegenießer*innen ist die perfekte Tasse Kaffee eine Symbiose aus Aromen, kunstvoll arrangiert mit Leidenschaft und Präzision. Die WMF espresso NEXT verbindet den unverwechselbaren Geschmack von Tradition mit den unverkennbaren Vorteilen der Automatisierung. Sie garantiert Barista Kaffee-Qualität mit Leichtigkeit, indem sie komplexere Aufgaben wie Mahlen, Tampen und Milchaufschäumen übernimmt. Entdecken Sie die Kunst müheloser Kaffe Zubereitung – mit der WMF espresso NEXT.

DESIGNED TO PERFORM

wmf-espresso-next.com



BFT-JHV in München ein voller Erfolg

TEXT | BILD: BERND SCHEIPERPETER | NADINE STEGEMANN

Die diesjährige Jahreshauptversammlung des bft fand im Bergson, dem alten Heizkraftwerk in München statt, das die Amberger-Brüder vor 20 Jahren entdeckten, nachdem die Industrieruine lange Zeit leer stand und als lost place an den Wochenenden von Techno-Ravern illegal für Parties genutzt wurde und dann zu einem kulturellen Hotspot umbauten, welches im April diesen Jahres als Kunstkraftwerk seine Pforten öffnete. Ein imposantes Gebäude, das sich bereits nach einem halben Jahr über die Stadtgrenzen Münchens hinaus einen Namen geschaffen hat - der TANKSTOP jedenfalls gratuliert Christian und Michael Amberger zu diesem eindrucksvollen Kraftakt.

Auf der internen Versammlung wurden einige Posten im Vorstand neu besetzt. Nachdem der bisherige Vorsitzende Duraid El Obeid seine Amtszeit aufgrund der immer größer werdenden Arbeitsbelastung früher beendete, wurde Carsten Müller, der als Landesgruppensprecher West bereits seit vielen Jahren sehr nahe am Mitglied agiert, einstimmig zu seinem Nachfolger gewählt. Neu in den Vorstand gewählt wurde Karsten Reichl, Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Rudolf Kempe, Marcus Feldhaus übernimmt die Position des stellvertretenden Vorsitzenden und Eike Mönneke als stellvertretender Vorsitzende sowie Jochen Vieler als Schatzmeister wurden in ihren Ämtern bestätigt.

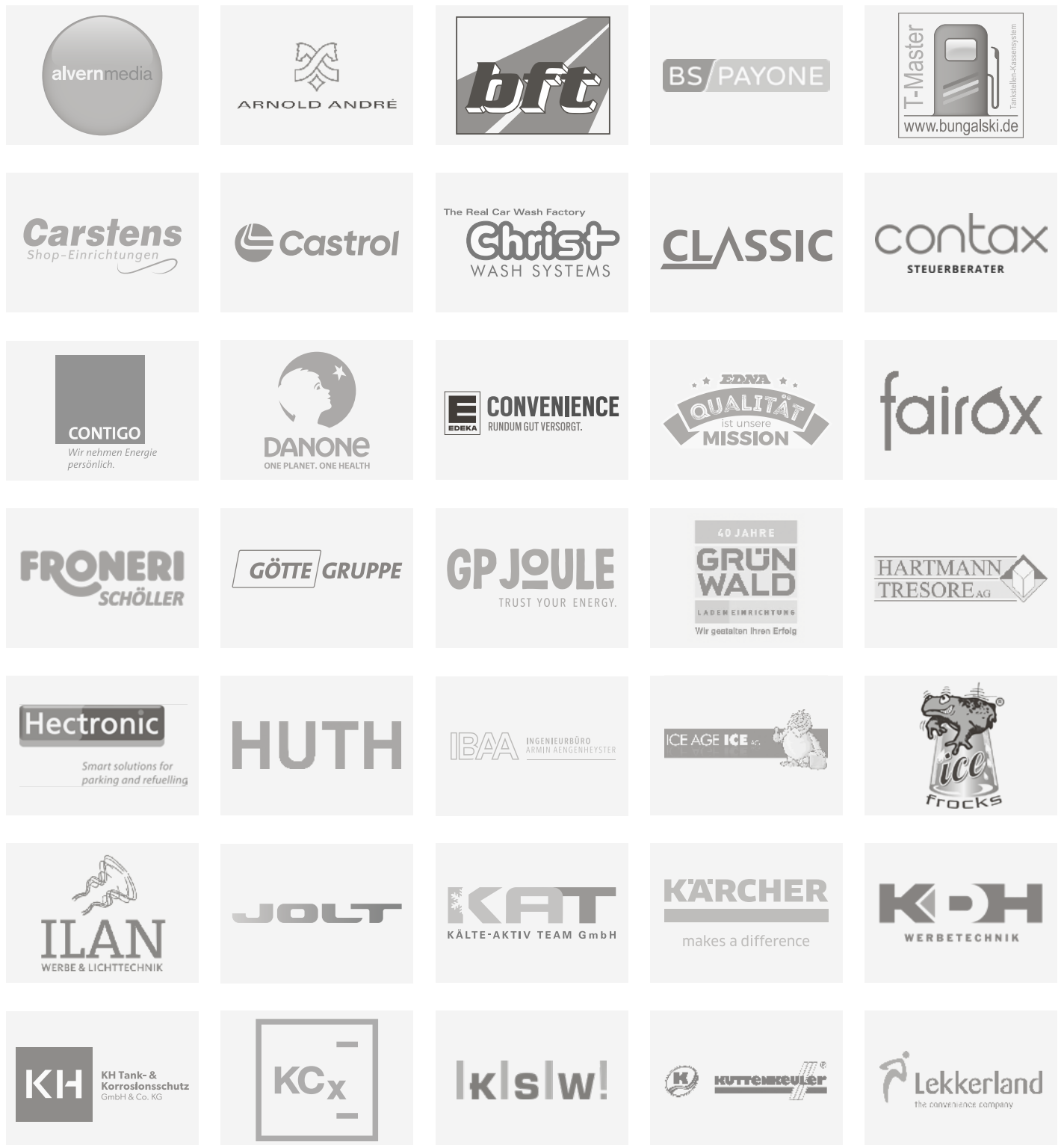
[Impressionen auf der nächsten Seite »](#)







Die eft-Empfehlungslieferanten – mehr dazu unter:





Ihr Vorteil – die eft/bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station

Als Dienstleister für den Bundesverband Freier Tankstellen (bft) bündelt die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) seit 1974 Know-how und Tankstellen-Kompetenz zum Nutzen und wirtschaftlichen Erfolg des Tankstellenmittelstandes.

Durch den bundesweit stark aufgestellten Tankstellenverbund und die Gemeinschaft der freien Tankstellen werden bei den hier gezeigten Empfehlungslieferanten der Industrie und Zulieferfirmen attraktive Leistungen und Konditionen für Pächter und Betreiber von freien Stationen erzielt.

Heute im Portrait eft / bft-Partner aus den Branchen:

BACKWAREN / VOR- UND FERTIGPRODUKTE



□ EDEKA C+C GROSSMARKT GMBH

EDEKA Convenience steht für ganzheitliches Denken und Handeln. Das Angebot aus Beratung, Konzept und Logistik hat den Anspruch, das Shop-Geschäft der Kunden nachhaltig zu optimieren. Die Leitidee: Mit EDEKA Convenience sind Kunden rundum gut versorgt.

www.edeka-convenience.de



□ EDNA INTERNATIONAL GMBH

EDNA International GmbH produziert und vertreibt Tiefkühlbackwaren, Feinsowie Non-Food. Mit mehr als 10.000 verschiedenen Artikeln bietet EDNA eines der größten Vollsortimente an. Von TK-Backwaren, Torten & Kuchen, Feinkost und Artikeln zur Weiterverarbeitung & Veredelung: Profitieren Sie mit Hilfe der innovativen Back-Konzepte von EDNA und generieren Sie Zusatzumsätze für Ihre Tankstelle!

www.edna.de



□ FRONERI SCHÖLLER GMBH

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

www.schoeller-direct.de



Eine Übersicht aller eft- und bft-Partner und Empfehlungslieferanten gibt es hier: eft-service.de/partner



□ LEKKERLAND SE

Lekkerland ist der Spezialist für den Unterwegskonsum und bietet innovative Dienstleistungen, maßgeschneiderte Logistik und ein breites Großhandlssortiment an. Dabei stehen die Bedürfnisse der Kunden und der Verbraucher im Mittelpunkt. Lekkerland betreut deutschlandweit rund 52.400 Verkaufspunkte. Seit 2020 gehört das Unternehmen zur REWE Group.

www.lekkerland.de

Handeln mit
LEIDENSCHAFT.



□ MAX LÜNING GMBH

Die seit 160 Jahren bestehende mittelständische Lüning-Gruppe, an der sich die Edeka Minden-Hannover seit über 25 Jahren mit 49% beteiligt, ist Vertragspartner verschiedener Mineralölgesellschaften und beliefert darüber hinaus viele Betreiber freier Tankstellen. Sie alle nutzen die Einkaufs- und Marketingleistungen, die wir ihnen als starker Großhandelsverband bieten können. Dazu zählen der Zugriff auf unser 15.000 Artikel zählendes Sortiment und eine zeitnahe, bequeme Lieferung. Auf diese Weise kann sich das einzelne Unternehmen mit einem selbst bestimmten, zielgruppenorientierten Sortiment profilieren und seinen Kunden attraktive Einkaufsmöglichkeiten bieten. Neben der Warenversorgung zählen auch eine professionelle Beratung und Begleitung zu unserem Leistungsspektrum.

www.luening.de



□ MCS - MARKETING UND CONVENIENCE-SHOP SYSTEM GMBH

Die MCS (Marketing und Convenience-Shop System GmbH), ein Verbund mittelständischer Lebensmittelgroßhandlungen, beliefert rund 12.500 Kunden wie Tankstellen, Kioske, Bäckereien oder Lebensmittelgeschäfte mit einem kompletten Sortiment. Die Partner des Netzwerkes sind Bartels-Langness (Neumünster+Eibelsstadt), Naschwelt (Geeste), Cames (Neuss), Utz (Ochsenhausen) & Handelshaus Rau (Pfarrkirchen).

www.mcs.de



Ein Herzstück jedes Shops

TEXT | BILD: CARSTENS SHOP-EINRICHTUNGEN GMBH

In fast jedem Shop gibt es mittlerweile ein Bistro mit einer Vielfalt an Angeboten – entweder als ToGo-Option oder zum Verzehr vor Ort. Besonders diesem Bereich widmen wir besondere Aufmerksamkeit, denn er zählt zu den Herzstücken des Shops. Hier können wir unsere Kunden rundum verwöhnen.

Mit viel Liebe zum Detail, Kreativität und funktionalem Design planen wir den Verweilbereich und präsentieren unseren Kunden vielfältige Ideen und Konzepte. Dabei lassen wir gerne regionale Besonderheiten einfließen, beispielsweise in Form großformatiger, ästhetischer Wandmotive. Ob modern-minimalistisch, im skandinavischen Stil, oder verspielt und gemütlich – das Ziel ist immer, dass der Kunde sich wohlfühlt und der Aufenthalt als etwas Besonderes in Erinnerung bleibt.

Neben der optischen Gestaltung legen wir großen Wert auf Sitzkomfort. Eine Mischung unterschiedlicher Sitzmöglichkeiten bietet den Gästen Flexibilität: Zum Bei-

spiel die bequeme Sitzbank für Kunden, die gerne etwas länger verweilen möchten und Stehtische mit Hockern für den schnellen Snack. Unsere umfangreiche Auswahl an Lösungen bietet für jeden Raum das passende Konzept. Wo es der Platz zulässt, kann auch eine Lounge mit bequemen Sesseln oder einem Sofa integriert werden.

Die Gestaltung des Verweilbereichs orientiert sich stets am Gesamtkonzept der jeweiligen Tankstelle. In kleineren Shops, zum Beispiel ohne Parkmöglichkeiten, fällt der Bereich oft kompakter aus als in großen Anlagen mit umfangreichem Bistro-Angebot.

Auf der letzten Uniti-Messe und auf der bevorstehenden EFT-Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '25 in Essen präsentieren wir erneut zahlreiche kreative Ideen. Wer nicht so lange warten möchte, kann sich in unserem großzügigen Showroom in Norderstedt inspirieren lassen.



1. Verschiedene Sitzgruppen in unterschiedlichen Farben, Höhen und Ausführungen (im Showroom von Carstens)
2. Nach Wunschfarbe lackierte Sitzmöbel, passend zum Corporate Design
3. Ein toller Blick von außen in den Shop, mit schicken Sitzmöbeln und einer besonderen Beleuchtung
4. Eine imposante Mittelraumlösung mit Beleuchtung und Aktionsregalen
5. Kleinere und sehr gemütliche Loungestühle, wenn der entsprechende Platz fehlt



Die eft Vorteilswelt wächst

Seitdem die eft Vorteilswelt seit Winter 2023 für Sie zur Verfügung steht, wächst die Zahl der aktiven Nutzer stetig. Wir bedanken uns für mittlerweile mehr als 150 Tankstellen, die die eft Vorteilswelt nutzen. Schließen Sie sich jetzt an und beziehen Sie Ihre Büromaterialien, Technik und Servicedienstleistungen aus der eft Vorteilswelt.

Profitieren Sie von einer breiten Produktauswahl und sparen Sie dadurch

wertvolle Zeit, die Sie in Ihr Unternehmen investieren können. Außerdem sparen Sie in Ihrer Vorteilswelt auch bares Geld durch unsere Kooperationen mit namhaften Partnern.

Ist Ihr Interesse geweckt? Dann registrieren Sie sich unter eft-vorteilswelt.de/signup! Füllen Sie Ihre Daten inklusive Ihrer eft-Mitgliedsnummer aus. Anschließend erhalten Sie eine E-Mail mit einem Bestätigungslink. Nachdem Sie auf den Link

klicken, prüft unser Admin-Team Ihre Registrierung und gibt Ihren Account frei.

Mit unserer Premium-Mitgliedschaft erhalten Sie außerdem versandkostenfreien Zugang zu über 17.000 Produkten! Stöbern Sie in Ihrer Vorteilswelt unter eft-vorteilswelt.de.

Potenziale analysieren und Kosten senken

Mit unserer Potenzialanalyse steigern Sie den Gewinn für Ihre Tankstelle.

**Kostenlos
informieren!**



WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ



Frank Feldmann
frank.feldmann@eft-service.de
0228 91029-31



„Der ganze Shop ein Highlight“

Umbau der Albers-Tankstelle in Bunde

TEXT | BILD: HEINRICH STRACKE GMBH

„Ein konkretes Highlight? Das habe ich gar nicht. Für mich ist der ganze Shop ein Highlight.“ Mit diesen Worten fasst Bernd Robben, Leiter Retail bei der Heinrich Albers OHG, seine Begeisterung für den Umbau der Tankstelle in Bunde zusammen. Im Rahmen einer aufwendigen und umfassenden Sanierung der Station zwei Kilometer von der niederländischen Grenze entfernt blieb auch beim Shop nichts, wie es war. Auf etwas mehr als 40 Quadratmetern fanden die Kunden zwar die wichtigsten Sortimente, allerdings auf sehr engem Raum präsentiert in in die Jahre gekommenen Möbeln und ohne einheitliches Designkonzept, das dem modernen Auftreten des Mittelständlers in Blau und Gelb entspricht.

Seit April 2024 erwartet die Kunden ein völlig neues Einkaufserlebnis in der Tankstelle des niedersächsischen Energiehändlers mit Sitz in Suwold. Der bis-

herige Shop und die weiteren Räume des Gebäudes wurden zu einem über 90 Quadratmeter großen Shop zusammengefasst und damit die reine Shopfläche verdoppelt. Die Räume für das Lager, die Technik, die Mitarbeiter und die Gästetoiletten wurden an das bestehende Gebäude angebaut.

Die Vergrößerung erlaubte den Ladenbauern von Heinrich Stracke eine komplett neue Aufteilung des Shops. Links vom Eingang an der Panoramasscheibe befindet sich nun der neu geschaffene großzügige Verweilbereich mit verschiedenen gemütlichen Sitzgelegenheiten, der durch eine hüfthohe Holzwand mit künstlichen Blumen abgetrennt ist. Anschließend an der linken Wand sind die Zeitschriften und Snacks untergebracht, daneben sind die Getränkeköhlung mit dem praktischen Easy-Fill-System sowie ein Weinregal platziert.

Gegenüber vom Eingang liegt nun der Kassenbereich mit gut ausgestattetem Tabaksortiment, für das ein hoher Kundenanteil aus den Niederlanden regelmäßig die Grenze überquert. Ums Eck finden die Kunden schmackhafte süße und herzhaft Snacks in einer Bistrovitrine sowie leckeren Kaffee im Rahmen des Cup&Cino-Kaffeekonzepts. An der Wandseite rechts vom Eingang bietet ein Regal Platz für ungekühlte Getränke in Flaschen und Six-Packs sowie Autozubehör. Eine Eistruhe und Gondel in der Mitte des Shops schaffen Raum für weitere Sortimente.

Neben der klaren und großzügigen Aufteilung des Shops sorgen einzelne Highlights für optische Akzente. Die gelben Hängelampen und die ebenfalls gelbe Beschilderung der Sortimente etwa mit #zeitfürwissen für die Zeitschriften oder #eiskaltgenießen für die gekühlten Getränke nimmt die Unternehmensfarbe der Heinrich Albers OHG ebenso auf wie die blauen Sitzmöbel. Für nordisches Flair sorgen die Begrüßung „Moin“ am Eingang, ein Panoramabild mit Strandmotiv im Verweilbereich sowie die Zeichnung eines bärtigen Seemanns neben der Kaffeemaschine. Ein Baldachin aus dunklem Holz mit gelben Highlights trennt jeweils

den Verweilbereich sowie die Kasse und Bistrotke optisch vom Rest des Shops.

Nach der Tankstelle in Bunde hat Stracke Ladenbau nun auch die Station in Harkebrügge im Landkreis Cloppenburg in diesem Gestaltungskonzept umgebaut. „Die Optik, das Kaffee- und Bistrokonzert sowie die Sortimentsgestaltung spiegeln wieder, wie wir uns die Tankstelle der Zukunft vorstellen“, erklärt Robben. Bereits seit 2016 beauftragt der Mittelständler Heinrich Stracke für Shopumbauten. „Wenn man sich so lange kennt, dann weiß jeder, wie der andere tickt. Gerade bei so komplexen Projekten erleichtert das die Zusammenarbeit von der Ideenentwicklung bis zur Umsetzung enorm. Damit sind die Tankstellen in Bunde und Harkebrügge zu echten Highlights in unserem Netz geworden.“

Kontakt

Andreas Strömer

0177/2922849

andreas.stroemer@strackegmbh.de

www.strackegmbh.de

ANZEIGEN

NICE

COOL - CLUBMASTER MINI FILTER ICELAND

Clubmaster Mini Filter Iceland sieht nicht nur erfrischend cool aus, es schmeckt auch so. Das ist genau DIE neue Geschmacksrichtung, auf die viele Clubmaster-Liebhaber schon lange gewartet haben. Clubmaster Mini Filter Iceland. Der Zigarillo-Genuss für die wahren Cool-Down Genussmomente.

WELCOME TO THE CLUB!



FRESH + TASTY

Gönn dir
was frisch ist.

Fladenbrot
und ein Donut
Für 1,50 Euro dazu
4,69

gut ist.

WAWA

Fresh
Tasty +

Neuer Auftritt für Foodservice- Konzept Fresh + Tasty

TEXT | BILD: LEKKERLAND SE

Lekkerland hat seiner Rundum-Sorglos-Lösung für das Foodservice-Geschäft an Tankstellen einen neuen Markenauftritt und ein optimiertes Sortiment verpasst.

Moderne Bildsprache, ein freundlich lächelndes Pluszeichen im Comic Stil, auffällige Werbemittel und ein optimiertes Sortiment, um den Umsatz noch weiter zu steigern – so präsentiert sich der neue Markenauftritt des Foodservice Konzepts für Tankstellen „Fresh + Tasty“.

Seit dem Launch von Fresh + Tasty vor rund sechs Jahren haben die Experten des Convenience-Spezialisten Lekkerland die Prozesse und das Sortiment ihrer Foodservice Lösung kontinuierlich verbessert. Heute nutzen fast 400 Tankstellen in Deutschland das Rundum-sorglos-Paket von Fresh + Tasty für Foodservice und Kaffeespezialitäten.

AUFFÄLIGES DESIGN UND FLEXIBLE INTEGRATION

„Damit das Angebot noch attraktiver wird, liegt der Fokus des neuen Markenauftritts jetzt noch stärker auf den Endkonsumenten, denn sie sind entscheidend für den Erfolg“, erläutert Fabian Schinke, Director Category Foodservice bei Lekkerland. „Der neue Slogan „Gönn dir, was gut ist“ verstärkt die Botschaft, sich mit schnellen, frischen und leckeren Snacks zu verwöhnen.“

Das neue Design lenkt die Aufmerksamkeit der Konsumenten sowohl im Innen- als auch im Außenbereich von Tankstellen auf das Foodservice-Angebot. Es ist eigenständig und aussagekräftig, kann jedoch flexibel in Tankstellenshops unterschiedlicher Mineralölgesellschaften integriert werden. Es rückt die Produkte in

den Mittelpunkt und macht Lust auf frische Backwaren oder einen guten Kaffee. Das Sortiment wurde ebenfalls optimiert und modular gestaltet: Shopbetreiber können aus verschiedenen Bausteinen wählen, um Snacks anzubieten, die perfekt zu ihrer Kundschaft passen. Zu den ersten Bausteinen gehören Leberkäse, Fladenbrot und Burger in verschiedenen Varianten.

SCHULUNGEN UND UNTERSTÜTZUNG

Um die Einführung des neuen Markenauftritts und des optimierten Sortiments zu unterstützen, bietet Lekkerland umfassende Schulungen an – sowohl vor Ort als auch online. Die „Digitale Foodservice Akademie“ ermöglicht es Betreibern und ihren Mitarbeitern, über E-Learnings und kurze Schulungsvideos alles Wichtige rund um Snacks und Kaffeespezialitäten zu lernen. Diese Schulungen sind kostenfrei für alle Teilnehmer von Fresh + Tasty.

AUSGEZEICHNETES KONZEPT

Das neue Markenbild hat bereits Anerkennung in der Branche gefunden: Die Fachzeitschrift „Convenience Shop“ zeichnete den Fresh + Tasty-Auftritt mit dem Show Star Award aus, der für innovative Messe-Neuheiten vergeben wird. Diese Ehrung erfolgte auf der UNITI expo, der europäischen Leitmesse für die Tankstellen- und Carwash-Branche.

Ab Herbst 2024 wird der neue Markenauftritt bei Neukunden eingeführt und auch bestehende Kunden profitieren von der Umstellung. Lekkerland plant, bis zum Jahresende nahezu alle Standorte anzupassen – und so für ein weiteres Plus beim Umsatz zu sorgen.

ANZEIGEN

bft Premium-Qualität die überzeugt **KUTTENKEULER LUBRICANTS**
Motorenöle der Extraklasse

MADE IN GERMANY

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



Relaunch bei Hoyer

Unternehmen: 100 Jahre – Design: Neu!

TEXT | BILD: FIRMENGRUPPE BRÜCK GMBH

Der Mineralölhändler Hoyer liefert Energie für Mobilität. Um die Marke noch präsenter darzustellen, bekommt das Netz der Hoyer-Stationen ein neues Design – dabei hilft der Tankstellenexperte aus Münster: Licht + Werbetechnik Hermann Brück (L+W).

Als Wilhelm Hoyer vor rund einhundert Jahren sein eigenes Unternehmen gründete, brauste er noch mit dem Moped durch die Region zwischen Bremen und Celle, um seinen Kunden Bohnerwachs oder Pferdedecken zu verkaufen.

Heute führen die drei Söhne des Gründerenkels den Betrieb mit über 2500 Mitarbeitern und einem Netz von mehr als 250 Tankstellen und Autohöfen

sowie 70 Standorten mit Energie-Service in Deutschland. Trotz der Unternehmensgröße ist Bodenständigkeit auch in vierter Generation ein Eckstein der Firmenphilosophie.

SCHÄRFUNG DES MARKENPROFILS

Südlich des Mittellandkanals war Hoyer als Profi für Energie und Mobilität aus Mineralöl früher weniger bekannt. Das hat sich inzwischen geändert: Im Zuge ei-

ner Expansionsstrategie wurde auch das Unternehmensdesign überarbeitet, um die Marke stärker zu verankern. Bei der Umsetzung an den Standorten kommen die L+W-Techniker ins Spiel:

Von der Preisanzeige bis zur Tankdach-Attika, vom Shop-Portal bis zum Waschstraßen-Leitsystem fertigt und montiert das Team die Module. Starke Farben, klare Linien und zeitlos-



derne Typographie prägen nun das Erscheinungsbild der Hoyer-Stationen – bei Tag und bei Nacht.

ÜBER 30 JAHRE ERFAHRUNG IN DER TANKSTELLEN-UMRÜSTUNG

Unter anderem wurden die Tankstellen / Autohöfe in Bremerhaven, Hannover-Anderten, Neustadt-Glewe, Oldenburg, Uelzen, Soltau und am Stammsitz Visselhövede zwischen A1 und A7 bereits umgerüstet – und das im laufenden Betrieb. Einige dieser Objekte sind besonders groß dimensioniert, da sie auch für Lkw ausgelegt sind.

Das L+W-Team ist seit Jahrzehnten auf Tankstellenwerbung spezialisiert. Das Unternehmen gehört zur Firmengruppe Brück, die sechs Handwerksbetriebe mit über 350 Mitarbeitern an drei Standorten unter einem Dach bündelt. So können die „Brückinger“ auch Projekte mit großem Volumen verwirklichen.

ES BERÄT SIE GERNE:

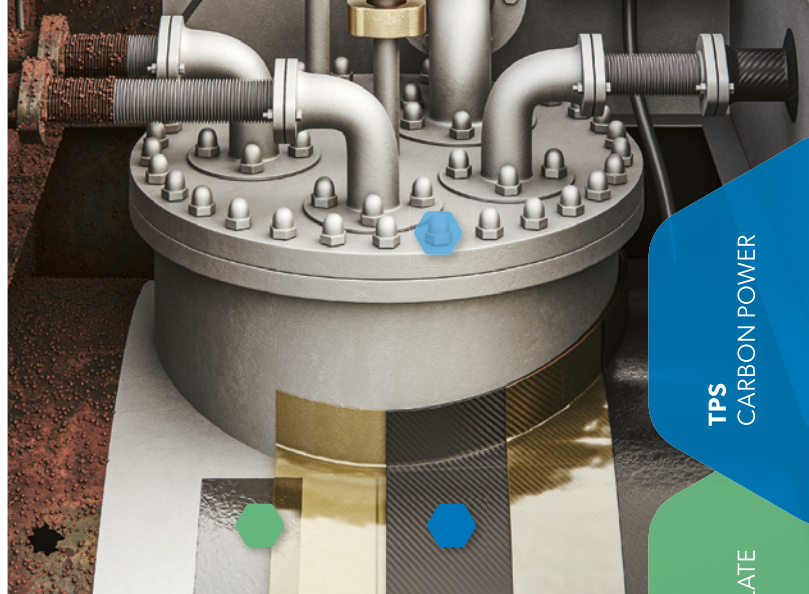
Christian Krüger

Projektmanager

Licht + Werbetechnik Hermann Brück

(0251) 7889-254

christian.krueger@firmengruppe-brueck.de



TPS
CARBON POWER

LIQUID
POWER PLATE

M2
NANOTEC

TANK PROTECTION SHIELD®

DAS SICHERE VERFAHREN

LPP UND TPS – DIE HYBRIDLÖSUNG FÜR:

- Leckabdichtung an Tankscheiteln
- Überbrückung von Leckagen auf Metalloberflächen
- Reparatur von Rissen im Metall
- Ausgleich von Vernarbungen durch Korrosion

WAS FÜR UNSERE LÖSUNG SPRICHT:

- Keine Hochrisiko-Arbeiten mehr notwendig
- Keine Schweißarbeiten erforderlich
- Schnelle und zuverlässige Verarbeitung
- Deutliche Kosteneffizienz gegenüber alternativen Lösungen
- Unser Service beeinträchtigt nicht den laufenden Betrieb

WAS UNSERE LÖSUNG AUSZEICHNET:

- Kräftiger Verschluss und nachhaltiger Schutz vor Korrosion
- Unverwechselbares Eigenschaftsbild unserer Produkte
- Schnell trocknende Formel für eine zügige Anwendung
- Geprüfte Qualität: DIBt-Zulassung für Tank Protection Shield®

NEU: M2 NANOTEC

Zum Schutz für lösbare Verbindungen bei der Domschachtsanierung.



Bereit für ein neues Abenteuer?

Nuii: Eine Marke mit Erfolg - und Charakter

TEXT | BILD: FRONERI ICE CREAM DEUTSCHLAND GMBH

Mit jedem Bissen den Geschmack ferner Länder erleben – das ist so etwas wie das Erfolgsgeheimnis von Nuii. 2019 neu eingeführt, hat sich die Stieleismarke binnen kürzester Zeit etablieren können. Es scheint geradezu so, als hätten viele Eis-Fans nur darauf gewartet, endlich eine moderne, zeitgemäße Marke in der Tiefkühltruhe zu entdecken. Nuii trifft genau diesen Nerv. Es geht darum, den Moment zu genießen und das unbeschreibliche Gefühl einzufangen, etwas zum ersten Mal zu erleben – abseits aus-

getretener Pfade dorthin zu gehen, wo nur wenige zuvor gewesen sind.

Von Anfang an dabei und nach wie vor die Top-Sorte: Nuii Salted Caramel & Australian Macadamia. Was den Publikums-liebbling auszeichnet? Die australische Macadamianuss. Für Nuii wird sie leicht geröstet. So entfaltet sich ihr zart-buttriges Aroma. Dazu Vanille-Eiscreme (mit 8 % Milchfett) mit einer gesalzenen Karamellsauce und knackige Milkschokolade. Ein wahres Geschmacksabenteuer.

UNSERE ERDE, UNSERE MISSION

Bei Nuii dreht sich alles um das ultimative „Ice Cream Adventure“, voller Abenteuerlust und Neugierde. Sorgfältig ausgewählte, authentische und landestypische Zutaten bringen den Geschmack ferner Länder zu uns nach Hause. Bei all diesen Reisen ist eines ganz deutlich geworden: Wie atemberaubend schön, vielfältig und auch schützenswert unsere Erde ist. Genau das ist die Mission von Nuii.

Wie das konkret aussehen kann, zeigt sich zum Beispiel in Australien. Zusammen mit der gemeinnützigen Umweltorgani-



sation Wild Ark engagiert sich Nuii für ein Koala-Auswilderungsprojekt. Dafür wurden im vergangenen Jahr 4.000 Eukalyptusbäume im Schutzgebiet Mongo Valley (New South Wales) gepflanzt. Hier werden Koalas aufgezogen und versorgt, um sie anschließend in die freie Wildbahn zu entlassen. Ein wichtiger Beitrag, schließlich gilt Australiens Wappentier nach den verheerenden Buschbränden 2020 offiziell als gefährdet.

Neugierig? Weitere Details zum Engagement von Nuii und noch mehr Eisabenteurer gibt es auf www.nuiicecream.de.

**CONTIGO**

Wir nehmen Energie persönlich.

Die CONTIGO Energie AG als Dienstleister und Lieferant bietet Ihnen einen echten Mehrwert: Unsere ganz persönliche Energie – damit Sie und Ihr Unternehmen sich mit unseren maximal effizienten Energiedienstleistungen in Ruhe auf das Kerngeschäft auf Ihrer Station konzentrieren können.

- **Zuverlässige Versorgung:** Mit uns an Ihrer Seite, gehen Sie durch jede Herausforderung am Energiemarkt. Sie können auf eine stetige, günstige und zuverlässige Stromversorgung zählen.
- **Attraktive Partnerschaft:** Wir behalten den Markt für Sie im Blick und versorgen Sie zu strategisch günstigen Zeitpunkten mit Lieferangeboten für Strom und Erdgas.
- **Persönlicher Ansprechpartner:** Durch einen festen Ansprechpartner, der Ihre Bedürfnisse bestens kennt, sparen Sie ebenso Zeit wie durch unsere zusätzlichen Dienstleistungen und Services. Zeit, die Sie für Ihr Kerngeschäft sinnvoller nutzen können.
- **Know-how und Fachwissen:** Durch die jahrelange Zusammenarbeit im Bereich der Tankstellen verstehen wir Ihre Anforderungen und gehen individuell auf diese ein.
- **Transparenz in den Angeboten:** Wir legen großen Wert auf Transparenz und bieten klare, verständliche Angebote ohne versteckte Kosten oder nachträgliche Preisanpassungen.

Kontaktieren Sie uns gerne noch heute, um mehr über unsere Dienstleistungen und die Belieferung von Strom und Gas für Ihr Unternehmen zu erfahren.

Contigo Energie AG – Wir nehmen Energie persönlich.

Wir freuen uns über Ihr Interesse.

Jasmine Prescher
Modulleitung Tankstellen
Vertrieb Franchise & Verbände
prescher@contigo-energie.de

T +49 234 687598-75

F +49 234 687598-97

oder besuchen Sie unsere Website unter
<https://www.contigo-energie.de>.



Digitalisierung von Tankstellenbetrieben mit Technologie von Zebra Technologies

TEXT | BILD: ZEBRA TECHNOLOGIES GERMANY GMBH

Bessere Abläufe an den Tankstellen und zuverlässigere Compliance durch Software und Hardware von Zebra Technologies

Jeden Tag besuchen mehr als 2 Millionen Kunden Tankstellen und nutzen Zebra-Technologie, um zu tanken, ihr Auto zu waschen und im Shop einzukaufen. Damit die Einhaltung von Richtlinien und Vorschriften an den Tankstellen gewährleistet ist, führt der Tankstellenbetreiber regelmäßig Gesundheits-

Sicherheits- und Umweltinspektionen (HSSE) durch, um Sauberkeit und Produktverfügbarkeit zu überprüfen. Weitere Aufgaben der Mitarbeiter sind darüber hinaus Produktkontrollen und die Durchführung von Werbeaktionen.

Mit der Implementierung von Zebra Workcloud Task Management und Auditierungstools erhält der Tankstellenbetreiber eine Technologielösung, die einen ganzheitlichen Echtzeit-Überblick über die erledigten



GRÜN WALD

LADEN EINRICHTUNG

Aufgaben sowie bessere Möglichkeiten zur Durchführung von HSSE-Compliance-Checks bietet. Zusätzlich werden in Europa über 10.000 Touch-Computer TC52 von Zebra für Task Management, Bestellungen sowie Mitarbeiterkommunikation eingesetzt. Für Filialleiter stehen anstelle der TC52 ET40-Tablets von Zebra zur Verfügung, die aufgrund des größeren Displays einen besseren Überblick bieten.

Die Zebra-Lösung umfasst die Kommunikation mit den einzelnen Tankstellen und das Aufgabenmanagement, sowie die Überprüfung bei regelmäßigen Tankstellenbegehungen. Mit Hilfe dieser Lösungen werden die Abläufe in den Tankstellen vereinfacht, der Arbeitsaufwand verringert und Fortschritte messbar gemacht. Tankstellenpartner können damit Aufgaben an den Stationen und Kundenanfragen effizient steuern sowie HSSE-Standards einhalten. Dies trägt dazu bei, eine sicherere und sauberere Kundenumgebung zu schaffen und ein Einkaufserlebnis zu bieten, das den Bedürfnissen der Kunden entspricht. Die Daten aus den Systemen können auch in das jährliche Compliance Audit des Tankstellenbetreibers einfließen.

Die Softwarelösung priorisiert Aufgaben automatisch und weist sie Tankstellenpartnern zu. So sehen diese jederzeit sofort, was als nächstes zu tun ist. Außerdem verschlankt sie die Kommunikation, indem sie erledigte Aufgaben in allen Tankstellen anzeigt.

„Die Software vereinfacht sowohl die Kommunikation zwischen den Mitarbeitern als auch die betriebliche Effizienz in den Tankstellen, was sich positiv auf das Kundenerlebnis auswirkt.“ sagt Alexander Honigmann, DACH Retail Solutions Director, Zebra Technologies.

Neben der DACH-Region wird die Softwarelösung auch in Tankstellen in mehreren EU-Ländern sowie in Australien, Neuseeland, Großbritannien und Südafrika eingesetzt.



Seit über 45 Jahren
Ihre Ladenbau Company

45 JAHRE

GRÜN
WALD

LADEN EINRICHTUNG

Wir gestalten Ihren Erfolg

Grünwald Ladeneinrichtung GmbH
Blankenhainer Straße 27 | D-99441 Magdala
Telefon: +49 36454 570
info@gruenwald-ladeneinrichtung.de

www.gruenwald-ladeneinrichtung.de

Besuchen Sie auch unseren Onlineshop:
gruenwald-ladeneinrichtung.de/shop



Entwicklung der Tankstellenkassensysteme

TEXT | BILD: SCHEIDT & BACHMANN ENERGY RETAIL SOLUTIONS GMBH

In der Vergangenheit waren Tankstellenkassensysteme hauptsächlich für einfache Zahlungsabwicklungen konzipiert. Sie beschränkten sich auf das Abrechnen von Treibstoff, Tabak und anderen typischen Tankstellenprodukten. Mit der Weiterentwicklung von Tankstellen, zum Beispiel zu modernen Convenience-Shops und zunehmendem technologischem Fortschritt haben sich die Ansprüche und Möglichkeiten stark erweitert. Die Kassensysteme von heute sind multifunktionale, vernetzte Lösungen, die nicht nur die im Tankstellenumfeld besonders komplexe Zahlungsabwicklung, etwa über integrierte Bonusprogramme, erleichtern, sondern auch die Prozess-Effizienz für den Betreiber und somit die Kundenzufriedenheit steigern.

ANFORDERUNGEN AN MODERNE KASSENSYSTEME

Moderne Tankstellenkassensysteme müssen also vielfältigen Anforderungen gerecht werden. Sie sollen nicht nur schnelle und zuverlässige Zahlungen ermöglichen, sondern auch zahlreiche Zusatzfunktionen bieten. Ein wichtiger Aspekt ist die

Integration von Gastronomie- und Shop-Lösungen, um den steigenden Erwartungen der Kunden gerecht zu werden. Darüber hinaus ist die Benutzerfreundlichkeit ein entscheidender Faktor, um die Einarbeitungszeit zu minimieren und Fehlerquellen, gerade bei Aushilfspersonal, zu reduzieren. Anbindungen an externe Systeme wie ERP-Systeme und Marketingtools sind ebenfalls von Bedeutung, um eine nahtlose Integration in die Geschäftsprozesse zu gewährleisten. Nicht zuletzt gewinnt die Digitalisierung an Bedeutung: Features wie digitale Belege und personalisierte Kundenangebote sind im modernen Energy Retail unerlässlich. Hinzu kommen vermehrt auch unterschiedliche Self-Checkout-Lösungen, die die Prozesse mehr und mehr in die Hand des Tankstellenkunden legen.

Was bietet SIQMA POS 2.0?

MULTI-USE-ANSATZ

SIQMA POS 2.0 verfolgt einen innovativen Multi-Use-Ansatz, der es weit über herkömmliche Kassensysteme hinausgeht. Die Flexibilität der Plattform erlaubt

vielfältige Einsatzmöglichkeiten auf ein und derselben Hardware, natürlich als klassische Tankstellenkasse, aber auch als Self-Checkout-Lösung unter dem Namen SIQMA Smoove. Darüber hinaus deckt die Option SIQMA Bistro.POS alle Anforderungen an gastronomische Angebote ab. SIQMA POS 2.0 kann als Mobile.POS auch mobil, beispielsweise an der Waschstraße, eingesetzt werden. Diese Vielseitigkeit macht SIQMA POS 2.0 zu einem unverzichtbaren Multifunktions-Tool im modernen Tankstellenbetrieb.

BENUTZERFREUNDLICHKEIT UND INTUITIVES DESIGN

Eine der herausragenden Eigenschaften von SIQMA POS 2.0 ist seine benutzerfreundliche und intuitive Bedienung. Die übersichtliche und logische Struktur der Benutzeroberfläche und auf Arbeitsprozesse an Tankstellen hin optimierte Abläufe reduzieren die Einarbeitungszeit erheblich und minimieren Fehlerquellen. Dies trägt nicht nur zur Effizienz des Betriebs bei, sondern auch zur Zufriedenheit der Mitarbeiter. Viele Funktionen von SIQMA POS wurden über die Jahre

hinweg immer weiterentwickelt und an die aktuellen Bedürfnisse moderner Tankstellenbetriebe angepasst. Abläufe wurden logisch aufeinander aufgebaut und führen den Bediener intuitiv durch den Prozess.

CUSTOMER DISPLAY UND DIGITALE BELEGE

Das Customer Display von SIQMA POS 2.0 zeigt dem Kunden übersichtlich den aktuellen Warenkorb und ermöglicht die Anzeige aktueller Werbung. Zusätzlich können Kunden via QR-Code Scan ihre Belege als E-Receipt digital erhalten. Dies spart nicht nur Papier, sondern bietet auch den Vorteil, dass Belege jederzeit und überall abrufbar sind. Die digitale Interaktion erhöht die Kundenbindung und öffnet neue Möglichkeiten für personalisiertes Marketing.

ABRECHNUNG ALTERNATIVER KRAFTSTOFFE

Ein besonderer Vorteil ist die vollintegrierte Abrechnung von Ladevorgängen für Elektrofahrzeuge sowie alternativen Kraftstoffen wie z. B. Wasserstoff. Dies ermöglicht eine nahtlose Verknüpfung von Shop-Verkäufen und Energietransaktionen in einem einzigen Vorgang, sowohl als Barzahlung als auch kartengebasiert.

ZUKUNFTSSICHERHEIT UND OFFLINE-FÄHIGKEIT

Mit SIQMA Mira als Hardware-Basis bieten wir die Möglichkeit, unsere innovative Kassenlösung auch auf einem Tablet-ähnlichen Endgerät darzustellen. Dies ermöglicht nicht nur eine platzsparende, flexible und moderne Bedienung, sondern auch die Nutzung als Smart-Checkout-Lösung SIQMA Smooove, die durch einfaches Drehen des Customer Displays von der Horizontalen in die Vertikale möglich wird. So schaffen wir ein nahtloses und effizientes Kundenerlebnis, das den Anforderungen des modernen Energy Retail Marktes gerecht wird. Nicht besetzte Kassenplätze können bei Personalmangel sinnvoll genutzt werden und helfen so Schlangen schneller abzuwickeln oder erst gar nicht entstehen zu lassen.

SIQMA POS 2.0 ist zukunftssicher dank des Einsatzes modernster Technologien, zudem offline-fähig durch den Einsatz lokaler Cloud-Technologie. Dies stellt sicher, dass Transaktionen auch bei Verbindungsunterbrechungen reibungslos abgewickelt werden können. Die browserbasierte HTML5 GUI macht es möglich SIQMA POS 2.0 auf einer Vielzahl an Hardware zu nutzen.

INTEGRATION MIT FREMDSYSTEMEN

SIQMA POS 2.0 kann über unsere API-Plattform SIQMA Connect nahtlos mit Drittsystemen integriert werden. So ist SIQMA POS 2.0 z.B. mit diversen Mobile Payment Apps kompatibel, bietet die integrierte Abrechnung von Autowäschungen oder umfassende Möglichkeiten zur Umsetzung von Multi-Channel Loyalty-Kampagnen.

BESONDERHEITEN UND VORTEILE VON SIQMA POS 2.0

SIQMA POS 2.0 zeichnet sich durch zahlreiche Besonderheiten und Vorteile aus, die es zu einer überlegenen Lösung für Tankstellen machen. Der Multi-Use Ansatz ermöglicht eine flexible Anpassung an verschiedene Geschäftsmodelle und Szenarien. Die benutzerfreundliche Oberfläche sorgt für eine effiziente und stressfreie Bedienung. Das Customer Display mit aktueller Werbung und die Option für digitale Belege verbessern die Kundenerfahrung erheblich. Diese Funktionen zusammen bieten ein Kassensystem, das nicht nur die traditionellen Anforderungen erfüllt, sondern auch zukunftsweisende Technologien integriert, um den Tankstellenbetrieb auf das nächste Level zu heben.

ANZEIGEN

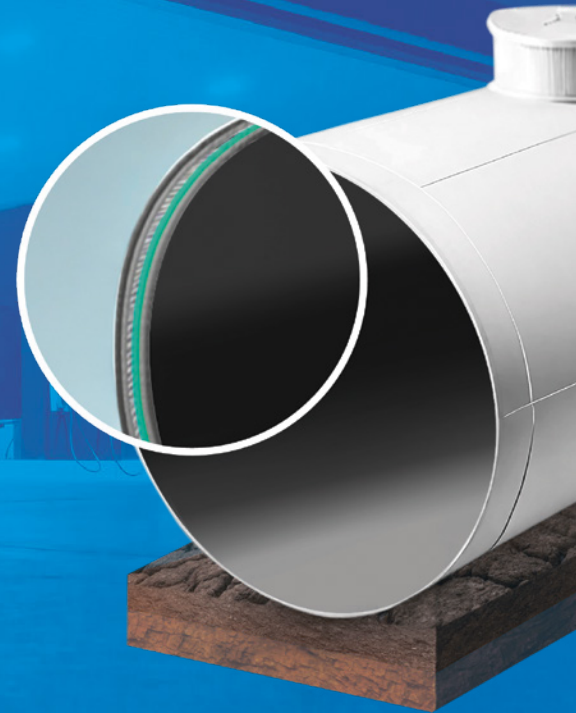
GESTALTEN SIE
MIT UNS

lbft

DIE ZUKUNFT
IHRER TANKSTELLE.

www.lw-brueck.de

BBS+GT Jahreshaupt- versammlung 2024



KH & TPS präsentieren DOPA® System für Tankinnenbeschichtung

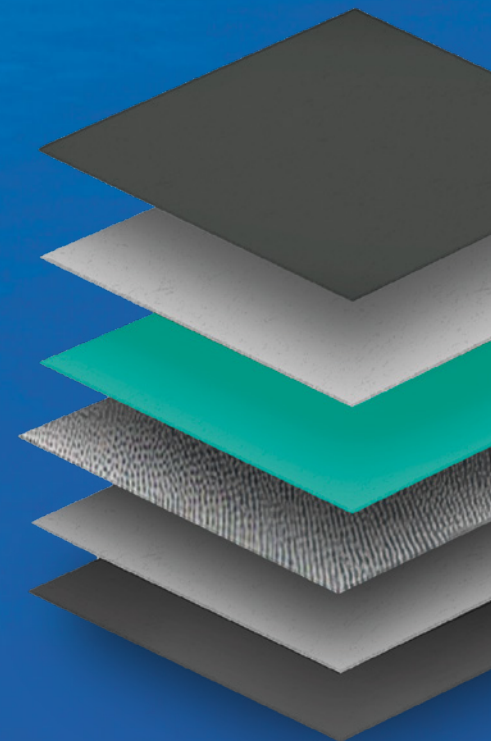
TEXT | BILD: KH TANK- & KORROSIONSSCHUTZ UND DIE TANK PROTECTION SERVICE GMBH & CO

Am 11. und 12. September 2024 fand die Jahreshauptversammlung des Bundesverbandes Behälterschutz e.V. und der Gütegemeinschaft Tankschutz und Tanktechnik e.V. im Radisson Blu Hotel in Leipzig statt. Die Veranstaltung bot den Teilnehmern ein umfassendes Programm mit Workshops und Infoständen, bei denen die neuesten Entwicklungen der Branche vorgestellt wurden.

KH Tank- & Korrosionsschutz und die Tank Protection Service GmbH & Co. KG waren auch in diesem Jahr mit einem eigenen Informationsstand vertreten,

der großes Interesse auf sich zog. Dazu Michael Heine, Geschäftsführer von KH und TPS: „Wir sind stolz darauf, dass wir jetzt Exklusiv-Partner von Wolf tank in Deutschland sind und die Innovation – das DOPA® System – nun zu unserem Lösungsportfolio gehört. Das war natürlich für die Fachleute eines der Highlights auf der Jahreshauptversammlung.“

Das DOPA® 6 System ist ein seit Jahrzehnten bewährtes, doppelwandiges Innenbeschichtungssystem für unterirdische und oberirdische Tanks. Das patentierte, ableitfähige System wurde speziell





entwickelt, um Leckagen und Korrosion im Tankinneren zu verhindern. Dadurch verlängert es die Lebensdauer der Tanks erheblich und trägt zum Umweltschutz bei, insbesondere zum Schutz des Grundwassers und der Böden.

Mit DOPA® 6 lassen sich zudem einwandige Tanks in doppelwandige umbauen. Das System ist langzeitbeständig gegen Ethanol und beispielsweise für E-Fuels geeignet.

Das DOPA® Beschichtungssystem ist durch eine Laminatschicht verstärkt, die die notwendige mechanische Stabilität sicherstellt. Die flüssige Epoxid-Deckschicht, die lösungsmittelfrei, hochfest und nicht brennbar ist, bietet eine hohe chemische Beständigkeit. Dadurch lässt sich eine Vakuumüberwachung der Klas-

se 1 des Zwischenraums gemäß EN13160-2 installieren. Das System verfügt über die DIBt-Zulassung Z-65.30-486 und ist gemäß EN13160-7:2016 zertifiziert.

Für weniger kritische Anwendungen kann das kostengünstigere DOPA® Light-System eingesetzt werden. Es ist für Tanks konzipiert, die nicht den extremen Bedingungen oder strengen Sicherheitsanforderungen ausgesetzt sind, z.B. Lagertanks für ungefährliche Flüssigkeiten.

„Das DOPA® System ist die perfekte Ergänzung für unser ganzheitliches Lösungsspektrum mit Tank Protection Shield® und Liquid Power Plate,“ erklärte Dominik Schroeder, Geschäftsführer von KH und TPS. „Wir können damit langlebigen und effizienten Schutz vor Lecka-

gen und Korrosion sowohl für Tankaußen- als auch Tankinnenseiten anbieten. Tank Protection Shield® ist unser fortschrittliches Abdichtungs- und Korrosionsschutzsystem für die äußere Hülle von Domschächten und Tankanlagen. Zusammen mit Liquid Power Plate ist es die optimale und hocheffiziente Hybrid-Lösung zur Leckage-Reparatur und zum dauerhaften Schutz. Jetzt kommt noch DOPA® hinzu. Für unsere Kunden sind das echte Mehrwerte, die so kein zweites Unternehmen bieten kann.“

Die Jahreshauptversammlung 2024 bot KH Tank- und Korrosionsschutz somit die perfekte Gelegenheit, ihre erweiterten Lösungen im Bereich Tankschutz zu präsentieren und ihre Position als Innovationsführer in der Branche weiter zu festigen.

„Vertrieb ist eine Berufung“

Syed Ali Moshref über erfolgreichen Vertrieb

TEXT | BILD: ILAN WERBE & LICHTTECHNIK

Herr Moshref, wie würden Sie aus Ihrer Sicht den Begriff Vertrieb definieren?

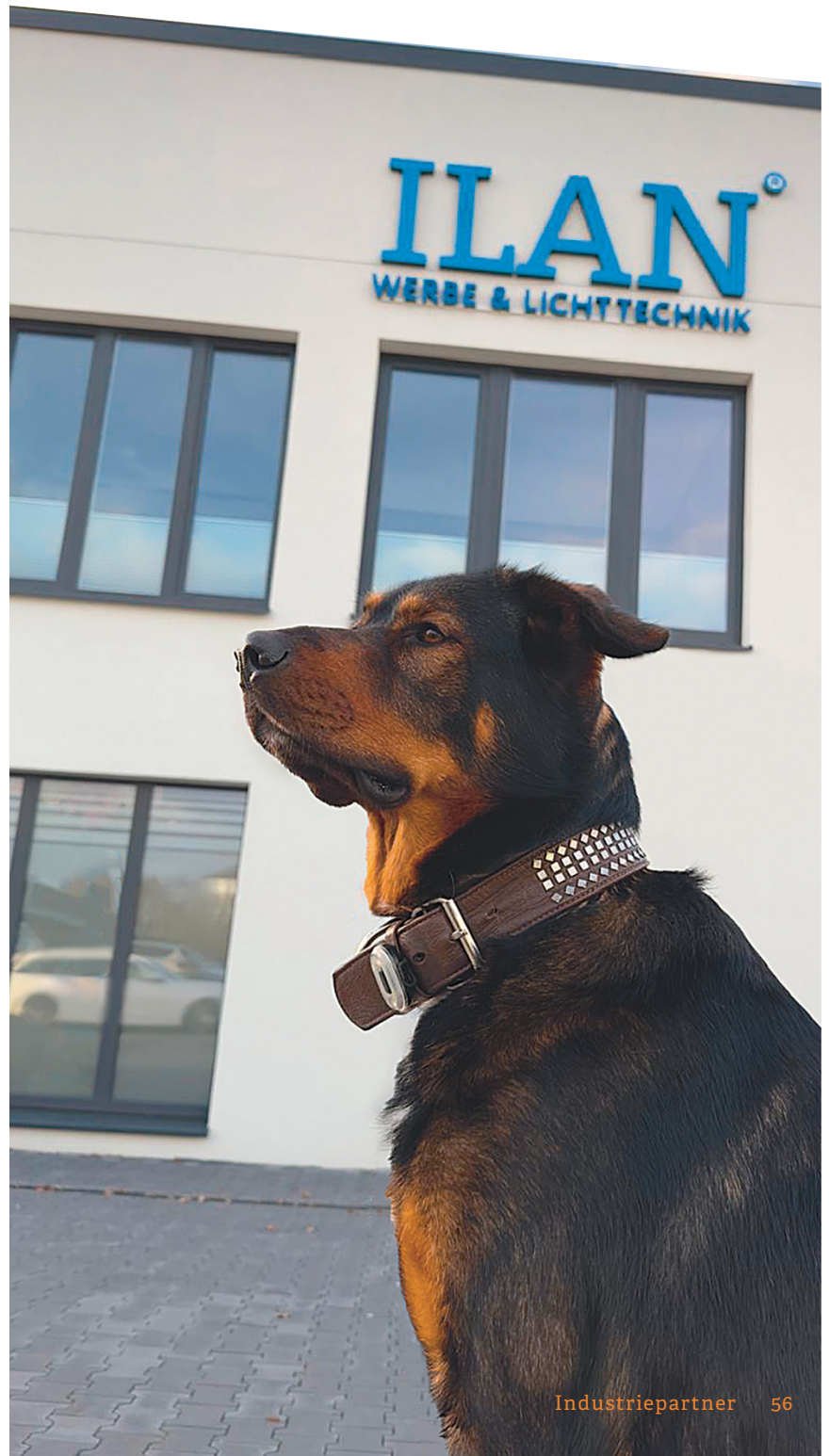
Wichtig ist zunächst einmal, dass Vertrieb und Verkauf nicht dasselbe sind. Das ist vielen gar nicht bewusst. Verkauf ist lediglich ein Teil von Vertrieb. Zum Vertrieb gehören klare Strukturen, definierte Prozesse und eine aktive Vertriebskanalanalyse. Die Umsetzung all dieser Dinge stand ganz oben auf der Agenda, als ich 2017 bei ILAN Werbe & Lichttechnik als Vertriebschef gestartet bin. Das war erstmal ein Berg Arbeit, aber wer mich kennt, weiß: Der Weg ist das Ziel!

Wie sah denn der Weg konkret aus?

Netzwerken, connecten, aktiv sein Tag und Nacht. Ich habe Tankstellenunternehmer besucht und alle Veranstaltungen der Branche wahrgenommen. Das Smartphone als Kommunikationsmittel war und ist ständiger Begleiter. Und natürlich mussten wir unsere IT umstellen, weil wir damals bei weitem nicht so digital waren wie heute. Dazu gehörte ein neues System für die Buchhaltung und – ganz wichtig – ein ordentliches Customer-Relationship-Management-System (CRM), um alle diese Kundenkontakte zu dokumentieren. Nur so wird Vertrieb effizient, effektiv und am Ende gewinnbringend.

Welche Eigenschaften zeichnen einen guten Vertriebler aus?

Vertrieb ist eine Berufung, dazu ist nicht jeder geschaffen. Ein guter Vertriebsmitarbeiter ist mit Herzblut dabei. Er oder sie hat Mut, Begeisterungsfähigkeit und



eine positive Ausstrahlung, um offen auf die Leute zugehen und Beziehungen aufbauen zu können. Denn ein gutes Beziehungsmanagement ist das A und O im Vertrieb – insbesondere für eine langfristige Kundenbindung. Ich habe stets die Augen und Ohren offen, um immer zu wissen, was in der Branche los ist und wer vielleicht gerade einen Bedarf hat. Außerdem halte ich es für sehr wichtig, ausdauernd und hartnäckig zu sein und die Resilienz zu besitzen, die Dinge nicht persönlich zu nehmen. Ich bin uneingeschränkt authentisch. Mir ist bewusst, dass mich Leute mögen und andere eben nicht.

Sind diese Eigenschaften in der Tankstellenbranche besonders wichtig?

In jedem Fall. Die Branche ist relativ klein und der Wettbewerb gerade bei unseren Produkten sehr hoch. Schließlich gibt es nur eine Handvoll Anbieter für einen relativ engen Kundenkreis. Letztendlich

ist es einem guten Vertriebler aber egal, was er verkauft, wenn er die genannten Eigenschaften mitbringt. Und am Ende gehört immer auch ein bisschen Glück dazu, damit man die richtigen Leute zum richtigen Zeitpunkt kennenlernt.

Und wie findet man einen guten Vertriebler?

Ein guter Vertriebler bewirbt sich nicht, er wird geworben beziehungsweise durch einen Headhunter akquiriert. Hat ein Unternehmer einen solchen Vertriebler für seine Firma gewinnen können, sollte er alles daran setzen, diesen zu halten. Dazu gehört es, ihm viel Freiraum bei seiner Arbeit zu lassen – und natürlich auch ein überdurchschnittliches Fixgehalt zu zahlen, welches die nötige Sicherheit gibt. Ausdrücklich empfehle ich eine prozentuale Beteiligung am Umsatz ohne Deckelung. Nur so bleibt ein Vertriebler langfristig motiviert – und der wirtschaftliche Erfolg des Unternehmens gesichert.



Seyed Ali Moshref ist seit 2017 Chief Business Development Officer (CBDO) & Sales Director bei ILAN Werbe & Lichttechnik.

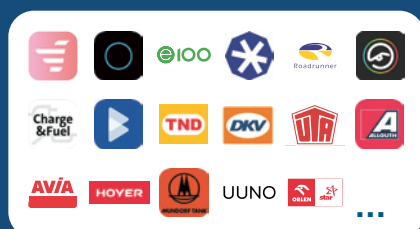
ANZEIGEN

WEAT-MPH

DER MOBILE PAYMENT STANDARD AN TANKSTELLEN

Der MPH standardisiert das Zahlen per App und ermöglicht somit sehr einfach App-Akzeptanzen: „Pay at the pump“ - aber auch im Shop. Der MPH integriert automatisch die App-Zahlströme in die vorhandenen Abrechnungssysteme und Reportings. **Wir beraten Sie gerne.**

...Beispiele integrierter Apps; im B2B und B2C Bereich



WEAT-MPH bei allen wichtigen Systemherstellern realisiert



DER SPEZIALIST IM BARGELLOSEN ZAHLUNGSVERKEHR

WEAT Electronic Datenservice GmbH | Graf-Adolf-Straße 35-37 | 40210 Düsseldorf
www.weat.de | anfrage@weat.de | Tel.: +49 211 9057-100

Der informierte Tankwart

TEXT: REDAKTION TANKSTOP

Sie sind Betreiber oder Pächter einer Tankstelle, Sie kennen die Branche und Sie verfügen über geballtes Wissen rund um die Tankstelle. Hier gibt es Input, um Ihr Wissen zu erweitern. Diese Tipps bringt Sie und Ihren Service nachhaltig und positiv ins Gedächtnis Ihres Kunden.

D wie Dienstleistung

Im Prinzip ist das Thema „Dienstleistung“ für die freien Tankstellen das A und O. Sie haben nicht die Flottenkarten und die Kundenbindungssysteme der MÖGs, können aber häufig durch Service (kostenloses Luftprüfen, Scheiben säubern, Vorwäscher etc.), Freundlichkeit (hoher Wiedererkennungsfaktor durch familiäre Strukturen) und das Anbieten von regionalen Produkten im Shop punkten.

Der neue bft-Vorsitzende Carsten Müller hat es im Rahmen der Verleihung „Tankstelle des Jahres 2024“ auf LinkedIn treffend kommentiert: „Wow - gleich vier bft-Mitgliedsunternehmen, die ausgezeichnet wurden. Das spricht für die Innovationskraft, die Anpassungsfähigkeit und das Gespür für Kundenbedürfnisse, die unseren Mitgliedern innewohnen“. Daher ist es wichtig, permanent die eigenen MitarbeiterInnen zu schulen, vor allem die Kommunikation mit dem Kunden, um schnell zu erkennen, was er mag und möchte. Dienstleistung muss selbstverständlich und gut sein. Eine Autoaufbereitung kann bei entsprechendem Personalbestand sinnvoll sein und sie kann auch etwas mehr kosten, wenn das Ergebnis dann später hundertprozentig ist und der Kunde das Gefühl hat, in ein neues Fahrzeug zu steigen.

Dann wird es auch sehr gute Google-Bewertungen geben!



Reserve für Ihre Kunden, Turbo für Ihren Umsatz

Jedes fünfte Auto fährt mit
zu wenig Öl.



Millionen Autofahrer sind ohne Ölreserve unterwegs. Darum bietet Castrol jetzt Ihren Kunden das Nachfüllöl-Sortiment für maximale Leistung und optimalen Schutz. Gleichzeitig geht Ihr Umsatz auf die Überholspur.

Bestellen Sie jetzt das Castrol Tankstellen-Produktsortiment über unseren Vertriebspartner Tollkühn Shoppartner GmbH telefonisch unter Tel.: 0421 56 55 50 oder per Mail: Zentrale@tollkuehn.de!



www.castrol.de/tankstelle





Bye-bye Papier

Pflicht zur E-Rechnung ab 2025

TEXT: RA STEPHAN ZIEGER / BFT

Die E-Rechnung im B2B-Bereich kommt. bft-Geschäftsführer und Rechtsanwalt Stephan Zieger erklärt, welche Pflichten ab 2025 für Unternehmen gelten, welche Ausnahmen und Übergangsregelungen es gibt – und welche Schritte Sie jetzt veranlassen müssen.

Die E-Rechnung ist auf der Zielgeraden. Die Ampelkoalition hatte sie 2023 im sogenannten Wachstumschancengesetz umgesetzt. Nach einem umfangreichen Vermittlungsverfahren zwischen Bundestag und Bundesrat ist das Gesetz jetzt beschlossen. Ab dem 1. Januar 2025 gilt die E-Rechnung verpflichtend im B2B-Bereich und beinhaltet folgende Vorgaben:

1. Jeder Unternehmer muss E-Rechnungen empfangen und verarbeiten können.
2. Unternehmer müssen für bestimmte Ausgangsumsätze E-Rechnungen ausstellen.

Zudem ist ein bestimmtes Format vorgeschrieben: Als E-Rechnung gelten grundsätzlich nur Rechnungen, die der europäischen Norm EN 16931 entsprechen. Vereinfacht ausgedrückt handelt es sich dabei um einen besonderen XML-Datensatz, der die Anforderungen unter anderem des XStandards oder des ZUGFeRD-Formats ab Version 2.0.1. erfüllt. Außerdem gibt es die Möglichkeit, sich zwischen Rechnungsaussteller und Rechnungsempfänger gemeinsam auf die Verwendung eines anderen strukturierten elektronischen Formats zu einigen. Die bislang schon erzeugten PDF-Rechnungen sind nicht ausreichend. Sie stehen, wie in einer Veröffentlichung zu lesen war, dem Standard Papierrechnung nahe. Eine Rechnung im PDF-Format gehört nun zu den „sonstigen Rechnungen“.

Für den Empfang der Rechnungen gilt, dass jeder Unternehmer von der neuen E-Rechnung betroffen ist. Er muss grundsätzlich technisch in der Lage sein, eine E-Rechnung empfangen und verarbeiten zu können. Da nur noch bestimmte Standards gelten, besteht für die meisten Unternehmen Handlungspflicht. Für die Ausstellung der Rechnungen gilt Folgendes: Unternehmer müssen für Umsätze gegenüber einem im Inland ansässigen Unternehmer eine E-Rechnung ausstellen können. Ein Leistungsempfänger gilt als im Inland ansässig, wenn er seinen Sitz, seine Geschäftsleitung, seinen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt oder eine am Umsatz beteiligte Betriebsstätte im Inland hat. Hier gibt es also ebenfalls eine Handlungspflicht, denn die Rechnungen müssen künftig einem bestimmten Standard entsprechen.

AUSNAHMEN UND ÜBERGANGSREGELN

Einige wenige Ausnahmen gibt es. Rechnungen, deren Gesamtbetrag 250 Euro nicht übersteigt (Rechnungen über Kleinbeträge), und Fahrausweise, die für die Beförderung von Personen ausgegeben werden, können abweichend von der Verpflichtung in § 14 Absatz 2 Satz 2 Nummer 1, 2. Halbsatz UStG immer als sonstige Rechnung ausgestellt und übermittelt werden (§ 33 Satz 4, § 34 Absatz 1 Satz 2 UStDV).

Da ab dem 1. Januar 2025 nicht alle Unternehmen soweit sind, gibt es Übergangsregeln:

- + Bis einschließlich 31. Dezember 2026 sind Papier- und PDF-Rechnungen noch zulässig
- + Bis zum 31. Dezember 2027 sind Papier- und PDF-Rechnungen nur zulässig für ausstellende Unternehmer mit einem Umsatz (i.S.d. § 19 Absatz 3 UStG) von nicht mehr als 800 000 Euro im vorangegangenen Kalenderjahr.
- + In den Jahren 2026 und 2027 sind PDF-Rechnungen dann zulässig, wenn der Austausch im EDI-Verfahren erfolgt. Dies bedarf allerdings der Zustimmung des Empfängers.

WIE GEHT ES WEITER?

Für die Umsetzung des Ganzen gibt es noch ein Schreiben des Bundesministeriums der Finanzen (BMF), das im Entwurf vorliegt. Die meisten Berater sind im Besitz dieses Schreibens. Die endgültige Veröffentlichung steht noch aus. Eurodata, Datev und andere Berater können die neuen Formate verarbeiten. Weitere Beratungsinstitute und viele Programme für Unternehmer unterstützen ebenfalls die Formate. Der Bund prüft darüber hinaus die Möglichkeit, eine eigene Software zur Verfügung zu stellen. Dies ist aber noch nicht abschließend entschieden.

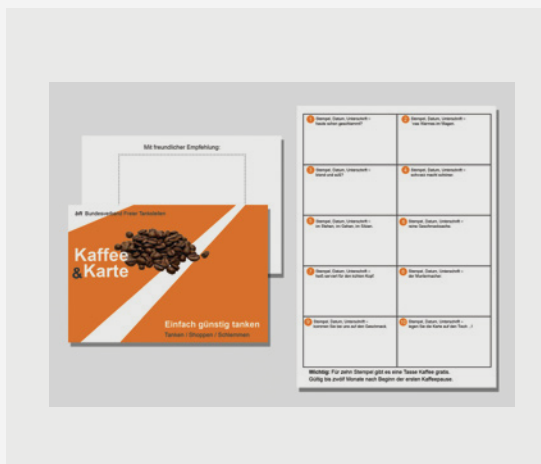
Ganz wichtig: Unternehmer müssen eine eigene Rechnungsempfangs-E-Mail-Adresse wie zum Beispiel „rechnung@[unternehmensname].de“ einrichten und verwenden. Leiten Sie diese Adresse an Ihre Lieferanten weiter. Prüfen Sie zudem, ob die aktuelle Software-Umgebung Eingangsrechnungen im E-Rechnungsformat verarbeiten kann. Außerdem muss die zur Rechnungsstellung verwendete Software die Erstellung von E-Rechnungen ermöglichen. Wir wissen, dass die meisten Software-Anbieter mit Hochdruck an der Umsetzung arbeiten. Sprechen Sie jetzt dringend mit Ihren Beratern die Umstellung ab. Im Netz gibt es viele Hinweise zur E-Rechnung. Auch dies hilft. Achten Sie aber darauf, dass Ihr Lesestoff nicht älter ist als das Veröffentlichungsdatum des Wachstumschancengesetzes, nämlich der 27. März 2024 (BGBl 2024 I Nr. 108). Da es auch bei Übergangslösungen zu Veränderungen kommen kann, sollten Sie dies auch intensiv und sorgfältig prüfen.

Onlineshop

Mehr zu diesem und weiteren Angeboten telefonisch unter
0228 - 910 290 oder im Shop: www.eft-service.de/shop



Aktion im September und Oktober



Rabattheft 10-er Kaffeekarte

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Details: 105 mm x 75 mm | 100 Stück pro VE

Art.-Nr.: 10146

Preis: € 6,19

Aktion: 5 VE bestellen 1 VE gratis erhalten



Rabattheft für Autowäsche

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Details: 105 mm x 75 mm | 100 Stück pro VE

Art.-Nr.: 10122

Preis: € 6,19

Aktion: 5 VE bestellen 1 VE gratis erhalten



Kühlerfrostschutz BFT

RUBRIK: FAHRZEUGZUBEHÖR | FROSTSCHUTZ

Details: Super x 12 Plus im Kanister pink/violett
VE: 1x20L oder 12x 1L | Universal ANF
blau VE: 1x20L oder 12x1L

Art.-Nr.: 385205 oder 385202 | 385045 oder 385042

Preis: ab € 33,00

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

Ankündigung für November und Dezember



Umschläge Tankgutscheine BFT

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Details: 53 x 105 mm | 100 Stück pro VE

Art.-Nr.: 11121

Preis: € 9,40

Aktion: 5 VE bestellen 1 VE gratis erhalten



Fahrtenbücher BFT und neutral

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Details: DIN A6, für 12 Monate, ohne Jahreszahl |
orange/schwarz/weiß | 50 Stück pro VE

Art.-Nr.: 10119 | 10120

Preis: € 16,62

Aktion: 5 VE bestellen 1 VE gratis erhalten

Mitmachen lohnt sich!

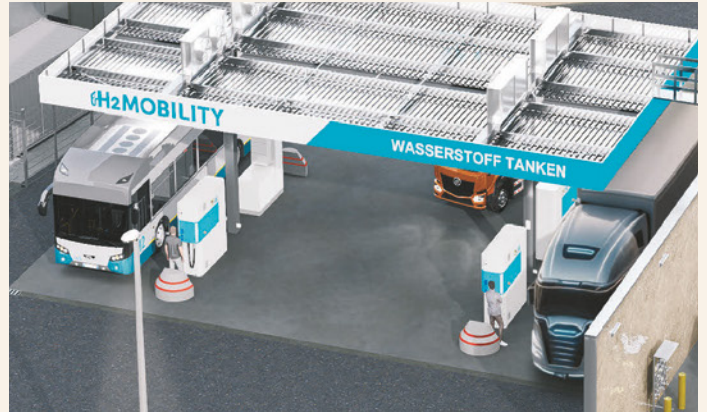
Kurz mal nachgedacht.

Lösen Sie das Bilderrätsel und gewinnen Sie unseren attraktiven Preis.



So heißt der neue Markenauftritt des Foodservice Konzepts von Lekkerland

F _ _ _ _ _ + _ _ _ _ _ Y
5



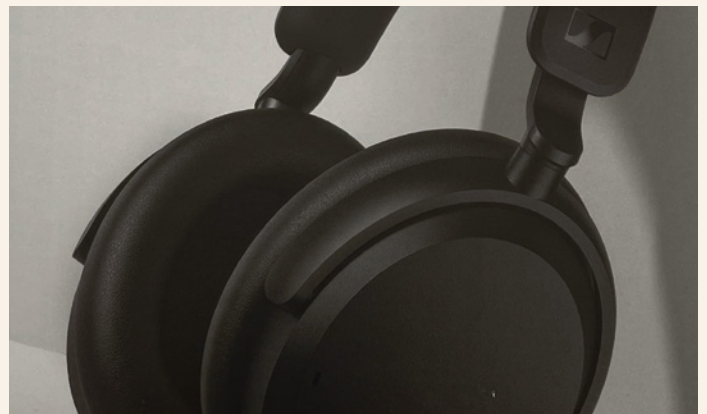
Diese Dienstleistung bietet die Firma IBAA

E _ _ _ _ _ 6 3



Die Carstens Shop-Einrichtungen GmbH weiß, dies ist das Herzstück jedes Shops

_ _ _ _ _ T _ _ _ _ _
4



Das ist der Gewinn dieser Ausgabe

_ _ _ _ _ P _ _ _ _ _
8 9

Einsendelösungswort

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

Unter allen Einsendungen wird ein Gewinner gezogen. Teilnehmen können ausschließlich Abonnenten des Magazins TANKSTOP.

Senden Sie als Abonnent einfach das Einsendelösungswort per E-Mail an die Redaktion des TANKSTOP: marketing@eft-service.de

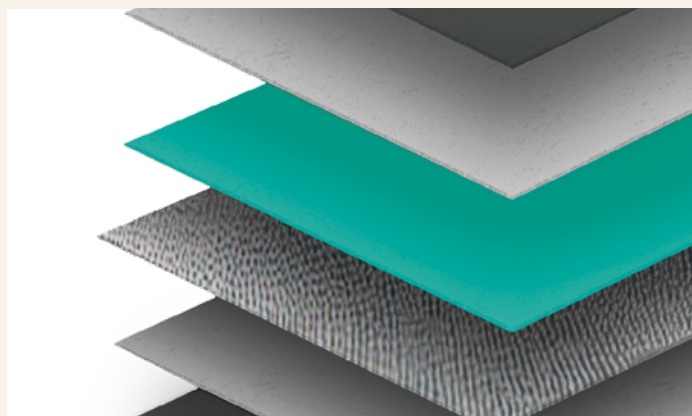
Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen mit vollständiger postalischer Adresse und Telefonnummer.

Einsendeschluss ist der 16.07.2024



Dieser Partner feierte sein 100 jähriges Jubiläum

T K
7 1



Das DOPA® Beschichtungssystem der Firma KH Tank- und Korrosionsschutz wird hierdurch verstärkt

L S
10 2

Unser aktueller Gewinn



DIE SENNHEISER KOPFHÖRER ACCENTUM WIRELESS IN SCHWARZ

Der ACCENTUM Wireless Kopfhörer besticht durch ein schlichtes elegantes Design. Er ist vielfältig einsetzbar und kann entweder kabelgebunden oder kabellos dank Bluetooth® 5.2 Verbindung verwendet werden. Eine einstellbare Nebengeräuschunterdrückung sorgt für ein natürliches Gesprächsgefühl und minimiert Ablenkungen aus dem Hintergrund. Mit den zwei eingebauten Mikrofonen und einem speziellen Windschutzmodus kann im Freien problemlos über den Kopfhörer telefoniert werden. Die Akkulaufzeit von bis zu 50 Stunden pro Ladung kann in nur 10 Minuten für bis zu 5 Stunden erweitert werden bei Verwendung der Schnellladefunktion. Bedienen lässt sich der Kopfhörer über 4 Tasten, über die Begleit-App lassen sich weitere Eigenschaften individuell einstellen.

TEXT|BILD: Redaktion TANKSTOP

WAS SIE JETZT NOCH TUN MÜSSEN?

Einfach das Rätsel lösen und das Einsendelösungswort samt Ihrer postalischen Adresse mailen – fertig. Wir drücken allen Teilnehmern die Daumen und wünschen viel Glück.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN FÜR DAS GEWINNSPIEL

Teilnehmen können ausschließlich Abonnenten des Magazins TANKSTOP mit folgenden Ausnahmen: 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.

Das Lösungswort des letzten
Rätsels lautet:

FAHRTENBUCH

Gewusst wann!

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

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

Termine Messen Konferenzen Kongresse Events

FR., 25. – SA., 26.10.2024
Lekkerland Herbstmesse
in Hannover
Congress Centrum

MO, 25. – DI., 26.11.2024
BFT Arbeitstagung
im La Strada in Kassel

SA., 15. – SO., 16.03.2025
Utz Messe
in Ochsenhausen

MI., 21. – DO., 22.05.2025
TANKSTELLE & MITTELSTAND `25

SA., 20. – SO., 21.09.2025
Utz Messe
in Ochsenhausen

IMPRESSUM

JAHRGANG 12

HERAUSGEBER UND VERLAG

EINKAUFSGESELLSCHAFT
FREIER TANKSTELLEN MBH
IPPENDORFER ALLEE 1D
53127 BONN

TEL. 0228 - 910 29 0
FAX 0228 - 910 29 29
MARKETING@EFT-SERVICE.DE

WWW.TANKSTOP.DE
WWW.EFT-SERVICE.DE/LEISTUNGEN/
TANKSTOP-DAS-MAGAZIN

CHEFREDAKTION

BERND SCHEIPERPETER
MARKETING@EFT-SERVICE.DE

REDAKTION, PROJEKTLEITUNG UND ANZEIGENLEITUNG

MAYA FELDMANN
MARKETING@EFT-SERVICE.DE

LAYOUT UND SATZ

KOPFSTROM GMBH, BONN
WWW.KOPFSTROM.DE

DRUCK

BONIFATIUS, PADERBORN
WWW.BONIFATIUS.DE

ANZEIGENPREISLISTE

PREISLISTE I / MEDIADATEN 2024

ERSCHEINUNGSWEISE

6 X JÄHRLICH

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.



AUFGEPASST, JETZT NOCH MEHR SPAREN!

couponline PLUS GUTSCHEIN

Anlassbezogene Gutscheine
für Ihre Mitarbeitenden bis zu 60,- €
steuer- und sozialabgabenfrei*.

Und so geht es:

Einfach, digital und papierlos
im Roadrunner Kundenportal verwalten.

Jetzt Gutscheine zubuchen



Anlassbezogene Sachbezüge als Gutschein

Als Arbeitgeber können Sie Ihren Mitarbeitenden, zusätzlich zum bekannten 50,- € couponline Gutschein, als anlassbezogenen Sachbezug* gem. Lohnsteuerrichtlinie R 19.6 in Form eines **couponline PLUS** Gutscheins bis zu 60,- €, steuer- und sozialabgabenfrei, zukommen lassen.

Weitere Informationen finden Sie unter

www.roadrunner-card.com/couponline

oder unserem Informationsvideo über folgenden QR-Code



*Anlassbezogene Sachbezüge: Bis zu 60,- € brutto steuerfreie Aufmerksamkeiten. Als Aufmerksamkeiten gelten Geschenke, die der Arbeitnehmer aus persönlichem Anlass erhält und deren Wert 60 € brutto pro Anlass nicht übersteigt, da sie keinen Entlohnungscharakter aufweisen. Aus Anlass eines besonderen persönlichen Ereignisses des Arbeitnehmers oder seiner Familienangehörigen, die im Haushalt leben, ist die Sachzuwendung zu geben. Beispiele für anlassbezogene Sachbezüge sind: Geburtstage, Geburt des Kindes, Hochzeit, Jubiläen, bestandene Prüfungen etc. Für weitere Informationen sprechen Sie am besten mit Ihrer Lohnbuchhaltung oder Ihrem Steuerberater.



**couponline
couponline
PLUS**



TANKSTELLE & MITTELSTAND '25

Die Branchenmesse

21. + 22. Mai 2025 · Messe Essen

Jetzt anmelden unter [tankstellenmesse.de](https://www.tankstellenmesse.de)

MESSE
ESSEN

eft

WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ