

TANK STOP

Das efit-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 03 | 2018



TITELTHEMA

Paket-Shops an Tankstellen –
Topp oder Flopp?

INDUSTRIEPARTNER

Zählprotokolle und Kassennachschau –
Notwendiges Übel an der Kasse

SHOPNEWS

Sommerangebote im
Tankstellen-Shop



Jetzt als
Sommerangebot
[www.eft-service.de/
shop/Aktion](http://www.eft-service.de/shop/Aktion)

- » Ölwagen (ohne Flaschen)
für innen und außen
- » Raum für 75 Ölflaschen
- » 3 Regalebenen
- » 4 Schwerlastrollen
- » Farbfolie, Firmenlabel und
Scannerschiene individualisierbar



Editorial

www.tankstop-magazin.de



Paket-Shop Tankstelle – Zusatzgeschäft für Stationen?

DHL, Hermes, UPS, DPD & Co. – das Geschäft mit der Paketzustellung boomt. Viele Tankstellenbetreiber haben längst die Dienstleistung Paket-Shop als Zusatzgeschäft in ihren täglichen Ablauf eingebaut. Wie sieht die Realität aus? Klingelt es tatsächlich mehr in der Kasse oder ist die Paketdienstleistung eher eine Zusatzbelastung? TANKSTOP hat landauf und landab nachgefragt. Unter anderem wollten wir wissen, ob es Unterschiede bei den einzelnen Paketdienstleistern gibt. Bei unserer Recherche haben wir interessante Erkenntnisse für Sie gewonnen.

Zählprotokoll und Kassennachschau – lästige Pflicht oder erlässliche Kür? Ganz und gar nicht, wie uns der gleichlautende Artikel wissen lässt. Die Kasse muss stimmen, auf den Cent genau. Hilfreich ist hier sicher für viele Stationsbetreiber die elektronische Registrierkasse. Worauf Sie trotzdem achten müssen und womit Sie rechnen müssen, lesen Sie in dieser Ausgabe.

Wer nicht wirbt, stirbt! Klingt hart, ist aber eine alte und über Jahrzehnte belegt Erkenntnis der Werbebranche. Auch Tankstellenbetreiber sind

gut beraten, ihre Dienstleistungen und Angebote nicht nur selbst zu kennen, sondern diese auch – zumindest rund um die Station – dem Tankkunden mitzuteilen. Hierzu bietet die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen unter anderem das entsprechende Saisonplakat in zwei Größen an. Plakate, Aufsteller, Beach-Signs und vieles mehr. Im Interview die Marketingleiterin der eft Birgit Limbach.

Unsere Juni-Ausgabe ist wieder prall gefüllt mit aktuellen Themen für den Tankstellenmittelstand. Neben der Printausgabe können Sie – natürlich auch kostenfrei – jede Ausgabe des TANKSTOP als PDF zum Blättern per E-Mail erhalten. Näheres dazu finden Sie auf Seite 24.

Jetzt wünsche ich Ihnen wie immer eine informative Lektüre.

Herzlichst Ihr
Bernd Scheiperpeter

Bildnachweis:

Cover: Deutsche Post AG

Editorial, Seite 34,38: Birgit Limbach

Seite 10: PWM

Seite 12: Gastronovi GmbH

Seite 16: istock: 486798394 © adisa

Seite 34: Lekkerland

Seite 40: © Timo klostermeier/pixelio

Seite 55: amazon



Seite 6–7 | Paket-Shop an Tankstellen



Seite 22 | Durch bft-Mitgliedschaft profitieren



Seite 38–39 | Sommerangebote im Tankstellen-Shop



Seite 40 | Tanken mit Handkuss

Impressum

Jahrgang 6

Herausgeber und Verlag

Einkaufsgesellschaft
freier Tankstellen mbH
Ippendorfer Allee 1d
53127 Bonn

Tel. 0228 – 910 29 0
Fax 0228 – 910 29 29
redaktion-tankstop@eft-service.de
www.tankstop.de
www.eft-service.de/leistungen/
tankstop-das-magazin

Chefredaktion

Bernd Scheiperpeter

Redaktionsleitung

Birgit Limbach
redaktion-tankstop@eft-service.de

Redaktion

Birgit Limbach (Bli)
Julia Pater (JP)

Anzeigenleitung

Birgit Limbach
marketing@eft-service.de

Anzeigenpreisliste

Preisliste IV / Mediadaten 2018

Erscheinungsweise

6 x jährlich

Layout und Satz

Kopfstrom GmbH, Bonn
www.kopfstrom.de

Druck

Druckerei Engelhardt GmbH,
Neunkirchen-Seelscheid
www.druckerei-engelhardt.de



Seite 26 – 27 | Werbeträger für Tankstellen



Seite 42 | Axel Graf Bülow in den Ruhestand verabschiedet

Auflage

Druckauflage 6.000 Exemplare

Papier

Tauro Offset
FSC-zertifiziert

Für unverlangt eingereichte Manuskripte, Texte oder Fotos übernimmt die Redaktion keinerlei Haftung. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Vervielfältigungen und Nutzung von Inhalten, auch auszugsweise, sind nur nach ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

Themenübersicht

TITELTHEMA

- » Paket-Shops an Tankstellen – Topp oder Flopp? 6

INDUSTRIEPARTNER

- WASHTEC: EasyCarWash 8
- PWM: Schwarzwald Titan 10
- » CONTAX: Zählprotokolle und Kassennachschaue 12
- WEAT: Aktuelles zu „Bargeldlosem Zahlungsverkehr“ 14
- KAT: EndoCube – der Kerntemperatur-Sensor 16
- LICHT UND WERBETECHNIK: So wird der Relaunch zum Erfolg 18
- HECTRONIC: "Pay at the pump" 20
- bft: Durch bft-Mitgliedschaft profitieren 22

SHOPNEWS

- Freistoß für die Tankstelle 24
- Werbeträger für Tankstellen im Außenbereich 26
- GRÜNWALD: Tankstellen-Shop 2018 32
- LEKKERLAND: Praktische Lösungen für jeden Bedarf 34
- SONAX: Sauberes Business 36
- » Sommerangebote im Tankstellen-Shop 38

LEADERBOARD

- eft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station 28

TANKWORT

- Buchvorstellung: Tanken mit Handkuss 40

INSIDE

- Steckbrief: Auf einen Tankstopp mit ... 41

PORTRAIT

- Axel Graf Bülow in den Ruhestand verabschiedet 42
- Mitgemacht und abgeräumt 47

REGULARIEN

- Der Tankwart informiert 44
- Zwischenstopp 44
- Facebook Facts 45
- bft-akademie – Seminare und Termine 2018 49

BRÜCKS PRAXISTIPP

- Übergangsfrist abgelaufen – jetzt kostet es Ihr Geld 46

IHR GUTES RECHT

- Märchen und Mythen über Minijobs 48

EFT-ONLINESHOP

- Aktion im Juli und August 2018: Einkaufskorb für Ihren Shop 50
- Einfahrts- und Ausfahrtspoller 50
- Damen / Herrenpolos Kurzarm 51
- Ölwagen in Flaschenform 51

TERMINE

- Termine – Schulungen – Weiterbildungen 52

KURZ VOR SCHLUSS

- Kreuzworträtsel 54



Paket-Shops an Tankstellen

Topp oder Flopp – Umsatzbringer oder Zeitdieb?

Über drei Milliarden Pakete und Päckchen wurden laut Bundesverband Paket & Express Logistik im Jahr 2016 in Deutschland verschickt. Das waren mehr als zehn Millionen Zustellungen pro Tag. Ein gigantisches Volumen, das auch durch den Online-Handel von Privatkunden stetig wächst. Lohnt sich vor diesem Berg an Paketen das Einrichten eines Paket-Shops an der Tankstelle? TANKSTOP hat landauf und landab bei Tankstellenbetreibern, Pächtern und Stationsleitern nachgefragt.

„Auf jeden Fall“, sagt Christine Walter von BMV Mineralölvertriebs GmbH in Iserlohn. An ihrer ARAL-Station betreibt sie nach eigenen Aussagen einen sehr gut etablierten Hermes-Paket-Shop. „Durch das hohe Paket-aufkommen haben wir monatlich zusätzlich einen Bruttoverdienst von 600 bis 700 Euro.“ Ganz so euphorisch sind Önder Sahin, Pächter einer Supol-Station in Nürnberg, und Friedhelm Schwarz, Inhaber einer bft-Tankstelle im kleinen Ort Nortrup im nordwestlichen Niedersachsen, nicht. Das große Geld lässt sich damit nicht machen, ist ihre Aussage. Sahin generiert mit dem DHL-Shop rund 100 Euro monatlich, bei Schwarz liegt der Umsatz mit dem Hermes-Shop ähnlich. Dem schließt sich auch Jürgen Rieger, Pächter einer BK-Station in Memmingen an. Bei ihm gehen rund 200 Pakete monatlich über die Theke. „Dennoch“, gibt Rainer Weikmann, Inhaber einer ARAL-Station in Illertissen zu bedenken, „wir haben doch nichts zu verlieren. Der Aufwand, einen Paket-Shop zu betreiben, ist äußerst gering, das Risiko tendiert gen Null. Und der Zusatzservice für den Tankkunden wird geschätzt und anerkannt.“ Sein monatliches Umsatzplus über den DHL-Paket-Shop liegt bei rund 50 Euro.

Manuela Heyden, Stationsleiterin im norddeutschen Kronshagen, zählt wesentlich mehr Kunden an ihrer Tankstelle, vor allem aus der Nachbarschaft: „Laufkundschaft, Rentner und Nachbarn, die auch das ein oder andere im Shop kauft“, stellt sie zufrieden fest. Sie bietet seit gut fünf Jahren einen Paketshop an. Ihr großes Plus in ihrer recht ländlichen Region ist sicher auch die Tatsache, dass ihre Station sieben Tage die Woche geöffnet hat

Patrick Lück, Pächter einer Sprint- und einer ARAL-Tankstelle in Berlin, möchte auf seine Paketstationen nicht mehr verzichten. Das Handling bei Hermes-Paketretouren ist simpel und schnell und kann von seinen Mitarbeitern leicht ins Tagesgeschäft integriert werden. Dass er mehr Kunden gewonnen hat, kann der Unternehmer aus Berlin nicht unbedingt bestätigen. „Aber meine Kunden nutzen den Stopp an der Station direkt zum Tanken und zum Tabakkauf, meinem größten Umsatzbringer.“ Das einfache Handling der Retouren bei Hermes bescheinigt auch Thomas Grebe, Tankstellenunternehmer aus Korbach und Vorsitzender des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft). Sein Pächter sah sich jedoch einem ganz anderen Problem gegenüber: Im letzten Weihnachtsgeschäft nahm das Volumen an vermeintlich nicht zustellbaren Paketen an Privatkunden derart zu, dass seine Station zu einem



Hermes-Großdepot wuchs. Die verärgerten Kundenreaktionen, deren Wut sich oft an seinem Pächter entlud, ließen den Schluss zu, dass der Paketbote die Privatadresse gar nicht erst angesteuert hatte, sondern direkt zur „Sammelstelle Tankstelle“ gefahren war. Der dadurch benötigte Personalaufwand wurde zu groß, weshalb Grebe die Zusammenarbeit mit dem Paketdienstleister gekündigt hat.

Interessant ist die Erfahrung von Michael Brämwig. Er betreibt eine bft-geflaggte Automatenstation etwas außerhalb von Lohne mitten im Industriegebiet. Sein Plus: Sein Büro liegt unmittelbar an der Station, sodass wochentags zu den üblichen Bürozeiten die Automatenstation personell besetzt ist und damit der Paket-Shop geöffnet hat. Er bietet gleich drei Dienstleister an: UPS, DPD und GLS. Brämwig überschlägt rund 100 Paketkunden monatlich, durch die er auch Tankkunden gewonnen hat. Das große Geld, so Brämwig, verdient er hiermit auch nicht: „Aber der Paket-Shop schafft Aufmerksamkeit.“

Die Aufmerksamkeit von Tankkunden, Laufkunden und im nachbarschaftlichen Umfeld zu erreichen, scheint bei allen Befragten der Dreh- und Angelpunkt zu sein. „Es reicht nicht, nur einen Aufkleber des Paketdienstleisters an die Tür zu pappen“, stellt Rainer Weikmann fest. Er hat sich von seinem Paketpartner DHL zusätzlich eine Fahne sowie eine Beachflag für den Forecourt geben lassen. Darüber hinaus will er jetzt noch Pumptopper aufstellen. Christine Walter hat zusätzlich noch ein beleuchtetes Hermes-Logo von außen angebracht.

Grundsätzlich lässt sich festhalten, dass nahezu alle befragten Tankstellenkollegen gern mehr Geschäft über die zusätzliche Dienstleistung Paketservice machen würden – ob durch Retoure oder Zustellung. Wichtigste Voraussetzung dafür aber ist ein entsprechender Lagerraum. Von einem beladenen Rollcontainer täglich bis hin zu einer gefüllten Halle reicht das benötigte Volumen, womit so manche Station an ihre Kapazitätsgrenze kommt.

Fazit: Auch wenn die Handlingspauschale bei den genannten Paketdienstleistern nur zwischen 40 und 50 Cent je Paket liegt, scheint sich das zusätzliche Arbeitsaufkommen langfristig in leicht höherem Umsatz, vermehrter Kundenfrequenz, vor allem aber in gutem Image für die Station niederzuschlagen. Mit Öffnungszeiten von sieben Tagen pro Woche ist die Tankstelle als Annahmestelle für Pakete vor allem für Berufstätige kaum noch an Bequemlichkeit zu toppen.

♦ eft / Bli



Anzeige



Gestalten Sie mit uns die Zukunft Ihrer Tankstelle!

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

www.lw-brueck.de

FIRMENGRUPPE  HERMANN BRÜCK
Düsseldorf, Essen, Münster





EasyCarWash: Höhere Umsätze bei jedem Wetter!

Das Konzept für mehr Umsatz, mehr Komfort,
steigende Kundenfrequenz – unabhängig vom Wetter

Wie steigern ich meinen Umsatz und erhöhe die Kundenbindung?
Ganz leicht: mit EasyCarWash. Mit dem zukunftsorientierten Waschkonzept befreien Betreiber ihr Waschgeschäft von der Abhängigkeit von Wetter, Jahreszeit und Wochentag. EasyCarWash bietet Washkunden unbegrenzte Wäschen, wodurch Betreiber ihren Gewinn um 20 Prozent und mehr erhöhen. Das schafft zudem loyale Kunden und ist mithilfe der EasyCarWash App leicht zu betreiben.

Das Waschgeschäft ist von einigen Faktoren abhängig. Umsatz kommt, wenn die Waschanlage auch wäscht. Bis jetzt! Mit dem EasyCarWash Konzept kommen die Kunden unabhängig von diesen Faktoren zum Auto waschen, da sie für eine fixe monatliche Gebühr so oft waschen können, wie sie möchten. Dabei geben unlimited wash-Kunden im Schnitt doppelt so viel Geld für die Autowäsche aus wie normale Kunden. So erhöhen Betreiber ihren Gewinn um 20 Prozent und mehr. Wettereinflüsse spielen keine Rolle mehr, da unlimited wash-Kunden konstante Umsätze liefern. Zusätzlich hat die höhere Waschfrequenz auch einen positiven Einfluss

auf andere Dienstleistungen des Betreibers. Unlimited wash-Kunden waschen drei bis vier Mal häufiger ihr Auto als normale Kunden, das bedeutet mehr Kundenkontakte für andere Dienstleistungen und Produkte an der Station.

EasyCarWash: einfach, schnell und komfortabel

EasyCarWash bringt Betreibern loyale Kunden durch den erhöhten Komfort und sichert damit zukünftigen Erfolg. Der Kunde fährt an die Portalanlage, eine dort angebrachte Kamera scannt das Nummernschild, der Kunde fährt in die Waschanlage und startet über die EasyCarWash-App das bereits im Voraus abgeschlossene Waschprogramm. Bei einer Drive-In Station kann der Kunde natürlich sitzen bleiben. Entscheidet er sich jedoch für das Aussteigen, lässt sich die Wäsche über einen Startknopf vor der Waschhalle starten. Der hohe Level an Komfort differenziert Betreiber vom Wettbewerb. Über den Administratorbereich der EasyCarWash-App haben Betreiber alle wichtigen Daten im Überblick.

WashTec unterstützt Betreiber besonders stark im Marketing. Über den Adminbereich der EasyCarWash-App stehen verschiedene aussagekräftige Marketing-Kampagnen zur Verfügung. Damit schafft man Aufmerksamkeit bei den Waschkunden. Zudem lässt sich jeder Waschstandort in der EasyCarWash App mit einem individuellen Design gestalten. Die EasyCarWash App ist kostenlos für iOS und Android erhältlich. In der App wählen Waschkunden ganz einfach den Standort aus, an dem sie das unlimited wash-Angebot abgeschlossen haben. Nach Eingabe des Namens, der Email-Adresse und des Autokennzeichens kann das unbegrenzte Waschen schon losgehen.

Betreiber können zusätzlich über die EasyCarWash-App Einzelwäschen für Kunden anbieten, die sich noch nicht für unlimited wash entschieden haben. Oder für Kunden, die ergänzend zu dem gewählten Waschprogramm im Monat mal eine andere Wäsche für ihr Auto wählen wollen. Über die sogenannte „WashWallet“ der App können sich Waschkunden

ein Guthaben dafür aufladen. Eine tolle Möglichkeit für den Betreiber, verschiedene attraktive Waschangebote zu platzieren. Das bedeutet: Überall, wo es Autowäscher mit einem Smartphone gibt, gibt es potenzielle unlimited wash-Kunden.

Über WashTec: Die WashTec Gruppe mit Sitz in Augsburg (www.washtec.de) ist der weltweit führende Anbieter von innovativen Lösungen rund um die Fahrzeugwäsche. WashTec beschäftigt über 1.800 Mitarbeiter und ist mit eigenen Tochtergesellschaften in den Kernmärkten Europas, den USA und Kanada sowie in China und Australien vertreten. Darüber hinaus ist WashTec mit selbstständigen Vertriebspartnern in rund 70 Ländern präsent.

♦ WashTec Cleaning Technology GmbH

Anzeige

Carstens

Shop-Einrichtungen



Frische Ideen für Ihren Shop!

Damit sich Ihre Kunden wohlfühlen.

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

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

Montage des neuen PWM-Preisturms durch die Firma Tokheim.

Anlieferung des Titan in Dornhan.



Schwarzwald-Titan: Der neue AVIA-Leuchtturm in Dornhan

Tradition und Moderne zu verbinden ist eine Kunst, die den Erfolg vieler deutscher Familienunternehmen ausmacht. Mit über 100 Jahren Erfahrung ist die Freudstädter Oest Gruppe eine dieser Erfolgsgeschichten. Das firmeneigene AVIA-Tankstellennetz wird konstant modernisiert.

Mit über 800 Tankstellen ist AVIA den meisten deutschen Autofahrern ein Begriff. Der rote Schriftzug ist aus dem Straßenbild nicht wegzudenken. „Zufriedene Kunden durch zuverlässige Technik sowie ein sauberes, ansprechendes und gut sichtbares Erscheinungsbild, stehen für uns an erster Stelle“, sagt Daniel Fassnacht, technischer Leiter bei Oest-Tankstellen. „Das gilt auch für unsere Preisanzeigen, die wir in den letzten beiden Jahren auf LED-Technik umgestellt haben.“ Geringere Störanfälligkeit, verlässliche Lebensdauer, einfache Wartung und ein modernes Design tragen dazu bei.

Kunden, Pächter und Partner wissen das klare Bekenntnis zur konstanten Erneuerung zu schätzen. Einer dieser Partner ist ein anderes traditionsreiches Familienunternehmen: PWM, Weltmarktführer in Tankstellen-Preisanzeigen. Die Bergneustädter Experten haben die Umrüstung der gesamten Bestandsanlagen im Oest Tankstellennetz realisiert. „Statik, Anlieferung und Abwicklung erfolgt aus einer Hand mit kompetenten Ansprechpartnern, die Beratung ist super, und PWM passt gut zu unserer Unternehmensphilosophie“, stellt Fassnacht fest. „Und noch wichtiger: Wir haben passende Antworten für bestehende Systeme und neue Anlagen gleichermaßen erhalten.“

Schwarzwald-Tankstelle wird zum Zukunftsprojekt

Das im Wortsinne herausragendste Ergebnis dieser Zusammenarbeit ist der neue Preisturm der Schwarzwald-Tankstelle in Dornhan. PWM liefert hier das Flaggschiff-Modell Titan, ein wahrer Gigant mit annähernd 10 m Höhe und Ziffern in 400 mm Höhe – hier ist Sichtbarkeit garantiert, auch aus großen Entfernungen.

Die Schwarzwald-Tankstelle wird damit zu einem weithin sichtbaren Leuchtturm für Reisende in der Region. Damit kam ein Turm von der Stange nicht in Frage. Das bestehende Gebäude schlägt schon heute einen Bogen von traditioneller Bauweise zu modernem Design, und diese Anmutung wird in den nächsten Jahren mit neuen Investitionen noch verstärkt.

„Dornhan ist eine Tankstelle mit großem Potenzial“, erklärt Tino Schenk, Vertriebs- und Projektleiter bei Oest-Tankstellen. „Die Ortsrandlage direkt an einem großen Kreisverkehr, die Größe und das bestehende ungewöhnliche Design des Gebäudes sehen wir als Basis für zukünftige Aufwertung des Standortes. Titan passt da perfekt ins Bild.“

Für Andrea Eversberg, Projektleiterin bei PWM, ist der Aufbau in Dornhan ein Paradebeispiel für PWMs größte Stärke: Grundsolide, unkompliziert und verlässlich passgenaue Lösungen zu schaffen. „Dornhan ist eine Tankstelle, wie wir sie immer öfter antreffen, auch fernab von Autobahn-Raststätten. Hier tankt der Reisende nicht nur Benzin, sondern findet auch Entspannung und die Dinge, die er selbst braucht, um Energie zu tanken.“

◆ PWM

The Real Car Wash Factory

More than CAR WASH

It's TURBO POWER.

Christ

WASH SYSTEMS

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

www.christ-ag.com

CHRIST

www.Christ-ag.com Christ AG The Real Car Wash Factory

Zählprotokolle und Kassennachschau

Verschärfte Anforderungen für Tankstellen mit bargeldintensivem Geschäft

Aufgrund der durch die Finanzverwaltung im November 2014 veröffentlichten und eingeführten Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (sog. GoBD) sowie der neuen Kassenrichtlinie 2017, wurden die Anforderungen für Unternehmer mit bargeldintensivem Geschäft weiter verschärft.

Hinzu kommt die seit dem 01.01.2018 mögliche neue Betriebsprüfungsart der Kassennachschau gemäß § 146b der Abgabenordnung, welche zu jeder Zeit unangemeldet durchgeführt werden kann.

Viele Tankstellenunternehmer sind in diesem Zusammenhang derzeit verunsichert, ob ein sogenanntes Zählprotokoll, also eine physische Bestandsaufnahme des Bargeldes in Form der einzelnen Münzen und Banknoten, der Kasse täglich notwendig ist.

In einem Merkblatt der Oberfinanzdirektion Karlsruhe vom 31.10.2016 wurde sogar als Leitlinie für die Finanzverwaltung und deren Betriebsprüfer ein Vermerk beim Einsatz von offenen Ladenkassen aufgenommen,

die besagte „... sollten Sie die Ermittlung des Geldbestandes am Ende des Tages durch ein sogenanntes Zählprotokoll nachweisen. Rundungen oder Schätzungen sind unzulässig!“

Hierzu muss allerdings angemerkt werden, dass der typische Tankstellenunternehmer in seinem Betrieb in aller Regel eine elektronische Registrierkasse (Kassensystem) einsetzt. Bei Verwendung solcher Kassensysteme, die die o.g. Anforderungen der GoBD sowie der Kassenrichtlinie 2017 (elektronische Erfassung und Auslesbarkeit aller einzelnen Kassenbewegungen, deren unverdichtete und unveränderbare Speicherung, sowie Archivierung über einen Zeitraum von zehn Jahren) unbedingt einhalten sollten, ist eine Auszählung und Protokollierung am Tagesende nicht zwingend nötig. Die elektronische Kasse errechnet selbst den Kassenbestand, indem sie die getätigten Umsätze / Kassenbewegungen (auch Entnahmen / Abschöpfungen) zusammenfasst.

Darüber hinaus hat der Bundesfinanzhof (BFH) in jüngster Zeit wiederholt bestätigt, dass ein Zählprotokoll auch bei der Führung einer offenen Ladenkasse und Kassentagesberichten nicht zwangsmäßig erforderlich ist (BFH Urteil vom 25.03.2015 und BFH Beschluss vom 16.12.2016). Das BFH Urteil vom 25.03.2015 enthält im Übrigen den Begriff „Zählprotokoll“ erst gar nicht.

Erforderlich ist bei Verwendung einer offenen Ladenkasse der genannte Kassentagesbericht, der auf Grundlage des tatsächlichen Auszahlens der Kasse erstellt worden ist. Gleichwohl empfehlen wir derzeit als steuerliche Berater unseren Mandanten, sofern sie eine offene Ladenkasse führen, in der Praxis die Anfertigung solcher Zählprotokolle. Denn das Fehlen der Zählprotokolle kann, wie auch z.B. das Fehlen der lückenlosen Dokumentation zur Kassenprogrammierung (in Verbindung mit der Bedienungsanleitung der Kasse) oder dem Fehlen der Tagesendsummenbons bei einer Registrierkasse prinzipiell einen formellen Mangel der Kassenbuchführung darstellen.

Ein solcher formeller Mangel führt für sich alleine genommen noch nicht zu einer oft befürchteten Hinzuschätzungsbefugnis der Finanzverwaltung im Rahmen von Betriebsprüfungen.

◆ Contax



Fazit:

Es bleibt festzuhalten, dass ein „Zählprotokoll“ im engeren Sinne bei Führung einer elektronischen Kasse mittels Kassensysteme steuerrechtlich nicht zwingend vorgeschrieben ist, aber durchaus empfehlenswert sein kann. Und sei es als zusätzliches Indiz für den gewissenhaften Tankstellenunternehmer.

Bitte beachten Sie ferner unbedingt die neuen Vorgaben zur Vorhaltung der Kassenprogrammierung und Bedienungsanleitung sowie die lückenlose Aufbewahrung der täglichen Kassensummenbons.



Steuerfachmann Michael Schroll

Anzeige

bft Qualität die überzeugt **K** **KUTTENKEULER**
LUBRICANTS www.kuttenkeuler.de

Premium-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

Anzeige

DER PROFI FÜR IHRE TANKSTELLE

KLENK
TANKANLAGEN

Klenk GmbH
88285 Bodnegg | 07520 203-0
71229 Leonberg | 07152 237229
www.klenkgmbh.de

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





Aktuelles zu „Bargeldlosem Zahlungsverkehr“ und „Tankstellensteuerung“

Kontaktlos

Welche aktuellen Themen bestimmen bei WEAT, dem Electronic Datenservice aus Düsseldorf, das Tagesgeschäft? Thema Nummer 1 ist die Frage nach der Akzeptanzmöglichkeit von „girocard-kontaktlos“. Laut WEAT nimmt das Thema um die Kontaktlos-Technik (NFC) rasant an Fahrt auf. So gibt es aus dem Hause Mastercard und Visa schon recht lange die Möglichkeit, aber viele Karten waren und sind derzeit nicht mit der NFC-Technik ausgestattet. Dies soll sich kurzfristig ändern.

Aktuell werden girocard-kontaktlos-Karten von den Banken in großen Stückzahlen ausgegeben, eine Smartphone-App folgt in Kürze. Mit der App wird die Plastikkarte ersetzt. Beim Zahlvorgang wird künftig das Smartphone an das Terminal gehalten. Wer einmal damit gezahlt hat, kennt die Vorteile: Schnell, kein umständliches rechts, links, oben oder unten und dem Tankstellenbetreiber kommt die terminalschonende

de Transaktionsverarbeitung ohne mechanische Berührung in Form von weniger Hardwareausfällen sehr zu Gute. Die Infos zum Freischaltungsverfahren gibt es direkt bei WEAT bzw. bei Ihrem Netzbetreiber.

Neue Karten

Thema 2: Im Debit- und im Flottenkartenbereich sind neue Karten auf dem Markt bzw. im WEAT-Kartenportfolio, wie z.B. die EuroWAG, die IQ-Karte aus Österreich oder auch die Mastercard-Debit. „Es ist oft standortabhängig“, so Uwe Dziuk, Leiter Vertrieb bei WEAT, „ob die Akzeptanzen sinnvoll sind und der Absatz hierdurch eine Steigerung erlangen wird.“

Bargeldauszahlung

Thema 3: Viele Fragen der WEAT-Kunden beziehen sich auf die Bargeldauszahlung am POS. Aktuell können Tankstellenbetreiber im Regelfall

über die girocard-Akzeptanz einfach Bargeldauszahlungen vornehmen. Es müssen zwei Regeln beachtet werden: So sollte der Umsatz mindestens 20 Euro betragen. Dann kann bis zu maximal 200 Euro in bar ausbezahlt werden.

Die Kasse muss eine entsprechende Warengruppe bedienen und bei einer Unterschreitung der „Bargeldmindestreserve“ eine Warnmeldung anzeigen. Der Kunde kann sich hiermit den Weg zum Geldautomaten ersparen und die Tankstelle hat weniger Bargeld an die Bank zu entsorgen. Auch wird das Thema immer interessanter, da bei vielen Geldinstituten ein Geldautomatenrückbau eingesetzt hat.

Pricing

Thema 4: Zudem hat WEAT neue Funktionen im WEAT-Pricingtool mit Preisautomatik und berichtet über das im Portfolio neu hinzugekommene Preissteuerungs-Programm „Price Cast Fuel“ mit künstlicher Intelligenz. Hierbei nehmen Absatzmengen, Uhrzeit, Kalendertag und viele andere Faktoren Einfluss auf den Preis.

Terminals

Thema 5: Beim Stichwort Terminal ist immer Bewegung drin. So stellt WEAT eine neue, zusätzliche Terminal-Produktlinie von dem Schweizer Hersteller PayTec vor, innovativ und sehr robust; „Schweizer Qualität“.

PSDII

Allgegenwärtiges Thema ist natürlich PSDII. Hier plant WEAT als Partner der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen und des Bundesverbandes Freier Tankstellen, termingerecht seinen Kunden zum Jahresende eine Kundenlösung für das Akquisitionsgeschäft anzubieten. Damit soll erreicht werden, dass sich der Tankstellenbetreiber nicht selbst um dieses komplexe und kostenintensive Thema kümmern muss.

◆ WEAT



Anzeige



SANDRA RICHERT

☎ 0231 5404 - 427

✉ sandra.richert@bovd.de

BOVD

Bochumer
Versicherungsdienst



WALTER DORTMANN

☎ 0231 5404 - 423

✉ walter.dortmann@bovd.de



IHRE VORTEILE MIT ENDOCUBE

- 10 – 30 % weniger Energie
- um bis zu 70 % reduzierte Kühlzyklen
- bis zu 20 % weniger Wartung und Service
- einfachste Nachrüstung und Montage
- Return-on-Investment nach 1 – 2 Jahren
- Garantierte Kühlwirkung

EndoCube – der Kerntemperatur-Sensor für Kühlanlagen im Tankstellen-Shop

„Spart bis zu 30 Prozent Energiekosten. Reduziert Wartung und Service“, Oliver Rostock, Kaufmännischer Leiter bei der KAT GmbH über EndoCube.

EndoCube revolutioniert die Lebensmittelkühlung

Statt der Luft im Kühlraum messen wir mit EndoCube direkt die Kerntemperatur des Kühlguts. Damit sparen wir 10 – 30 Prozent Energiekosten und senken zusätzlich den Aufwand für Wartung und Service. Die Box mit patentierter Spezialmasse und Kerntemperatur-Sensor wird im Zuge des Serviceeinsatzes ganz unkompliziert im Kühlmöbel montiert.

Bis zu 30 Prozent weniger Energiekosten, bis zu 20 Prozent weniger für Wartung und Pflege, ROI je nach Ausstattung in ein bis zwei Jahren: Starke Argumente für EndoCube. Vor allem auch deshalb, weil das Plus im Geldbeutel auch Klima und Umwelt gut tut. Was steckt dahinter?

Überholt: Das traditionelle Prinzip der Lufttemperatur-Messung

Der traditionelle „Kühlzyklus“ ist ein energieaufwendiger Prozess. Sobald die Kühlanlage registriert, dass die Luft-Temperatur über den Sollwert steigt, startet der Kompressor und arbeitet, bis der Sollwert wieder erreicht ist. Je nach Jahreszeit zählen wir bis zu 500 Zyklen (Starts/Stopps) – pro Tag! Stress pur für die Anlagen! Dabei soll ja eigentlich gar nicht die Luft gekühlt werden, sondern die Lebensmittel – wäre es da nicht einfacher, die „Kerntemperatur“ des Kühlguts zur Regelgröße zu machen?

EndoCube misst die Kerntemperatur des Kühlguts

EndoCube ist ein patentierter Würfel („Cube“) aus Spezialmasse. Diese verhält sich bezüglich der Temperatur exakt so wie das Innere („Endo“)

der Produkte im Kühlregal. Temperatur und Temperaturwechsel erfassen wir über einen Spezi­alsensor und regeln mit den gewonnen Werten die Kühltemperatur. Statt der rasch wechselnden Lufttemperatur steuert jetzt die relativ konstante Lebensmittel-Temperatur die Kühlzyklen.

Studien zeigen: Bis zu 30 Prozent weniger Kosten für Energie

EndoCube ist seit langem im Einsatz und hat sich in England, Skandinavien und den USA hervorragend bewährt. In Österreich zieht jetzt einer der größten Mineralölkonzerne nach. Aus gutem Grund, denn die gemessenen Werte zeigen 10 – 30 Prozent weniger Energieverbrauch und eine um 70 Prozent reduzierte Zykluszahl – bei gleicher Kühlwirkung.

In Summe ergibt das einen „Return-on-Investment“ nach 12 – 24 Monaten. Bitte sprechen Sie uns an – wir präsentieren die gemessenen Daten und Einsparpotenziale.

◆ KAT

Oliver Rostock
Kaufmännischer Leiter der KAT GmbH

Telefon: 09171 970 20
Mobil: 0170 204727 2

o.rostock@kaelte-aktiv-team.de

KAT senkt die Kosten: „Wir von KAT sind Vorreiter beim Service. Mit EndoCube leisten wir wieder einen wertvollen Beitrag, Kosten bei gleicher Leistung zu senken. Sprechen Sie mich darauf an.“



Anzeige

„Pay at the pump“ mit der **HecStar CRID Lösung**

Hectronic

Smart solutions for
parking and refuelling



Der Tankautomat HecStar CRID ist für alle gängigen Zapfsäulen verfügbar und überzeugt durch eine optimierte „Customer Experience“.

Profitieren Sie von:

- Einfacher Benutzerführung
- 10“ Touch-Display
- Integrierter Sprachausgabe
- Notruf- und Servicefunktion

Starten Sie Ihren Tankvorgang
ohne Auswahl der Zapfsäule!

Hectronic GmbH | Allmendstrasse 15 | 79848 Bonndorf, Germany | Tel.: +49 7703 9388-0 | Fax: +49 7703 9388-60 | mail@hectronic.com

www.hectronic.com

VORHER



NACHHER



Vorher – nachher, die alten Hausfarben grün und gelb der Firma Dalacker wurden in blau und gelb gewandelt, die Optik der Station in auffälliges modernes Design gebracht.

So wird der Relaunch zum Erfolg

Licht + Werbetechnik Hermann Brück ist auf Tankstellen spezialisiert

Das Team von Licht + Werbetechnik Hermann Brück blickt auf drei Jahrzehnte Erfahrung in der Gestaltung von Tankstellen zurück und ist genauso lange enger Partner des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft). Ob Modernisierung oder Neueröffnung: Das Unternehmen der Firmengruppe Brück aus Münster hat schon viele Objekte von mittelständischen Mineralölhändlern mit regionalem Tankstellennetz realisiert.

Jüngstes Beispiel ist der Standort Nürtingen des schwäbischen Betreibers Ludwig Dalacker. Das Familienunternehmen ist im Raum Stuttgart mit mehreren ARAL-Stationen, aber auch mit einem eigenen Tankstellennetz unter der Eigenmarke LD vertreten. Zwischen den beiden familiengeführten Firmen ergab sich durch Messekontakte eine vertrauensvolle Partnerschaft. So beauftragte Dalacker die Experten aus Münster mit dem Relaunch der ersten LD-Station.

Mehr als Preisanzeigen

Neu war, dass die Münsteraner nicht einfach vorhandenes Corporate Design umsetzen, sondern aktiv mit neu gestalteten. Die Hausfarben Grün und Gelb wurden durch die kraftvollere Kombination Blau/Gelb ersetzt. Auch das LD-Logo wurde behutsam modifiziert: Den stilisierten Benzintropfen zwischen den Buchstaben arbeitete das Kreativ-Team von Licht + Werbetechnik Brück stärker heraus, sodass insgesamt eine bessere Erkennbarkeit entstand.

In diesem angepassten CD wurden nun die einzelnen Elemente gefertigt und vor Ort montiert: Eine neue Tankdach-Attika, eine Preisanzeige, die Zapfsäulen-Verkleidungen und diverse Werbetafeln. Das Ergebnis wirkt strukturierter, der Auftritt deutlich akzentuierter. Weitere LD-Objekte in der Region sind bereits in der Planung.

Ausblick

Die Entwicklung im Tankstellen-Markt wird zukünftig weiter durch das Nicht-Kraftstoff-Angebot bestimmt, was eine optische Aufwertung des Shop-Portals und der Warenangebote erfordert. Hierbei geht der Trend zu Displays mit bewegten Inhalten. Licht + Werbetechnik Brück bietet auch dafür intelligente und individuelle Lösungen an.

Es berät Sie gerne: Christian Krüger, Telefon 0251 7889-254, christian.krueger@firmengruppe-brueck.de.

◆ Licht + Werbetechnik



Einfach.
Mehr.
Genuss.

HOT, HOTTER, LAUGEN-HOT-DOG



Neu

Servivorschlag

★ VIELFÄLTIG ★ ZEITLOS ★ AMERIKANISCH ★
★ 4 HOT-DOG-VARIANTEN INKL. SAUCE FÜR JEDEN GESCHMACK ★

Art.-Nr.	Artikelbezeichnung		VE
12371165	Laugen-Hot-Dog „Classic“ 2a) 3a) 6)	NEU	40 St. à 145 g
12371164	Laugen-Hot-Dog „BBQ“ 2a) 3a) 6)	NEU	40 St. à 145 g
12371162	Laugen-Hot-Dog „Hot’n Cheese“ 2a) 3a) 6)	NEU	40 St. à 145 g
12371163	Laugen-Puten-Snack „Curry“ 3a)	NEU	40 St. à 145 g

2a) mit Nitritpökelsalz 3a) mit Antioxidationsmittel 6) mit Phosphat



HecStar CRID Touch

HecFuel App Demoversion

HecStar CRID
Lösung an AVIA
Xpress Tankstelle –
(v.l.n.r.)
Marco Büsken
(Gilbarco Veeder
Root), Jens Vogel
(Vertrieb Hectronic),
Jank Necke (AVIA
Knittel).

„Pay at the pump“ mit der HecStar CRID Lösung

Unbemannte Tankstellen sind längst keine Seltenheit mehr. Gerade in Deutschland und auch in ganz Europa gewinnen sie insbesondere für mittelständische Betreiber immer mehr an Beliebtheit. Die traditionelle Shop-Tankstelle rechnet sich unter Umständen nicht mehr. Gerade im ländlichen Raum können die steigenden Anforderungen an einen Shop nicht mehr ohne weiteres erfüllt werden. Zudem besteht der Wunsch, rund um die Uhr zu tanken ohne viel Zeit dafür aufzuwenden. Umdenken ist gefragt! Die Auswahl der Technik spielt in diesem Kontext eine immer größere Rolle. Der Zahlvorgang soll möglichst wenig Zeit in Anspruch nehmen und nebenbei so einfach wie möglich sein.

„Uns ist klar, dass der Kunde sich erst mit dem Bezahlen am Automaten anfreunden und die Hemmschwelle damit durchbrochen werden muss. Wir beobachten den Trend zur sogenannten CRID-Technologie (Card Reader In Dispenser), die die Bezahlung direkt an der Zapfsäule ermöglicht“, erklärt Sven Stottmeier, Vertriebsleiter DACH.

Die HecStar CRID Lösung von Hectronic erfüllt die gesetzten Anforderungen an eine kundenfreundliche Automatentankstelle. Als von Zapfsäulen-Herstellern unabhängiger Anbieter von Tankautomaten bieten wir die CRID-Lösung für die öffentliche Tankstelle für nahezu jede Säule (Tokheim, Wayne, Gilbarco und Petrotec) an. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, auch universelle Einschübe als individuelle Kundenlösung zu fertigen.

Der große Vorteil der CRID Lösung im Vergleich zu herkömmlichen Standalone Tankautomaten besteht in der optimierten „Customer-Experience“. Die vereinfachte Benutzerführung wird maßgeblich dadurch gewährleistet, dass der Tankkunde direkt an der Zapfsäule die Autorisierung durchführen kann und die Auswahl der Zapfsäule als Bedienschritt entfällt. Zudem verfügt der Tankautomat optional über einen 10" Touch-Display und einer integrierten Sprachausgabe. Besonders hervorzuheben ist die mögliche Ausstattung der CRID-Lösung mit einer Notruf- und

Servicefunktion, die über das Touch-Display anwählbar ist. Damit wird direkt geholfen und dem Verlust von Kunden vorgebeugt. Diese Funktion genießt einen hohen Stellenwert und gehört bereits heute zu den Prüfungskriterien durch den TÜV.

Mehrere Tankstellennetzbetreiber aus dem Mittelstand bauen bereits auf die bedienungsfreundliche Lösung. So konnten kürzlich mehrere AVIA Xpress-Tankstellen von AVIA Knittel mit einem HecStar CRID Touch ausgestattet werden, die in eine Gilbarco Zapfsäule integriert wurden. Das Paket hat überzeugt und der Kunde ist sehr zufrieden.

Kombiniert werden kann die HecStar CRID Lösung natürlich auch mit der HecFuel App. Hecronics mobile Lösung zur schnellen und flexiblen Autorisierung der Tankung. Die jeweilige Flotten- oder Ringkarte wird dabei digitalisiert und der Tankvorgang weiter beschleunigt. Erfolgreich umgesetzt ist diese Kombinationslösung bereits im gesamten Netz bei der BayWa AG.

◆ Hecronic

Über Hecronic (Boilerplate)

Die Hecronic GmbH ist ein Unternehmen mit Hauptsitz in Bonndorf, Süddeutschland, das sich auf die Entwicklung von intelligenten Systemlösungen für die Bereiche Parken und Tanken spezialisiert hat. Seit der Gründung der Urmutter des Unternehmens, der Firma Kienzle, im Jahre 1928 hat sich die heutige Hecronic GmbH zu einem international tätigen Industrieunternehmen entwickelt. Mit über 300 Mitarbeitern, 7 Vertriebsniederlassungen und rund 70 Vertriebspartnern um den Globus werden die Hecronic-Lösungen heute erfolgreich in die Welt vertrieben.

Anzeige



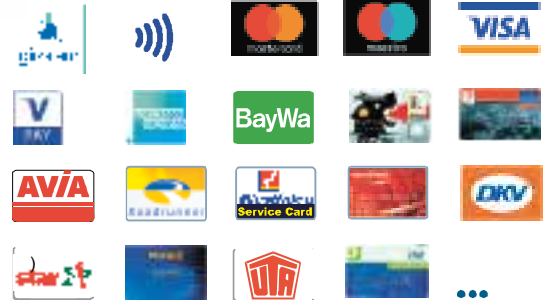
WEAT
Der Spezialist im Tankstellengeschäft

WEAT ist Partner für Einzeltankstellen, Mittelstand und Konzerne

WIR SIND DIE SPEZIALISTEN FÜR DEN BARGELDLOSEN ZAHLUNGSVERKEHR AN TANKSTELLEN

UNSERE VORTEILE:

- Mehr als 25 Jahre Erfahrung
- Individuelle Beratung
- Händlerkonzentratoren für geringere girocard-Gebühren
- Pricing mit Preisautomatik
- Günstige Disagien bei Mastercard, Visa, Maestro und VPay
- girocard-Pool zur Reduzierung der Bankgebühren
- Umsatzreporting per TCS@WEB
- Preismelder (MTS)
- PSDII-Mittelstandslosungen
- Systemunabhängig
- 24/7 Profi-Hotline
- Qualität des Marktführers
- Nassdaten über die WEAT Standardschnittstelle (Absatzmengen, Peilstände und Umsatzdatzdaten)



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



das Tankkartengeschäft:

- 1 Angebotserweiterung an der Tankstelle
- 2 Gewinnung neuer Kunden
- 3 Stärkere Kundenbindung
- 4 Förderung der Shop-Umsätze
- 5 Erhöhung der Kraftstoffabsätze

die Mitgliedschaft im bft:

- 1 Ansprechpartner bei arbeits-, sozial-, verwaltungs- und gewerberechtlichen Fragen
- 2 Interessenvertretung und starke Stimme für den Tankstellenmittelstand in Berlin
- 3 Veranstaltungen des Verbandes ermöglichen die direkte Diskussion mit Industriepartnern sowie den Informationsaustausch und die Vernetzung freier Tankstellenbetreiber untereinander
- 4 Diverse Informationsangebote wie die alljährliche Branchenstudie Tankstellenmarkt, das Mitgliedermagazin bft-Nachrichten oder das bft-extranet
- 5 Starkes Auftreten: Verwendung des geschützten Zeichens „bft“ und damit Dokumentation zur Gruppe der bft-Tankstellen

Durch bft-Mitgliedschaft beim Tankkartengeschäft profitieren

Tankkarten sind momentan vor allem wegen der neuen Tankkartenrichtlinie der EU (PSD2) in aller Munde. Laut dieser müssen Tankstellenbetreiber mit Tankkartengeschäft einen Ausnahme- bzw. Freistellungsantrag bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) stellen, soweit der jährliche Tankkartenumsatz eine Million Euro übersteigt. Mitglieder des Bundesverbandes Freier Tankstellen e.V. (bft) haben die Möglichkeit, solch einen Ausnahmeantrag über den Verband zu stellen.

Doch auch was die Kosten des Tankkartengeschäfts betrifft, ist eine bft-Mitgliedschaft von großem Vorteil. Seit vielen Jahren arbeiten bft und DKV – nach eigenen Angaben mit über 54 000 Akzeptanzstellen in über 40 Ländern der führende Mobilitätsdienstleister auf Europas Straßen – eng zusammen. Um die Kooperation zu intensivieren, schlossen die beiden Parteien vor vielen Jahren ein Rahmenabkommen, das bft-Mit-

gliedern attraktive Konditionen beim Abschluss einer DKV-Partnerschaft zusichert. Eine gewinnbringende Vereinbarung für mittelständische Tankstellenbetreiber.

Auch mit dem mittelständischen Tankkartenanbieter Roadrunner verbindet der bft eine fruchtbare und gewinnbringende Zusammenarbeit, die sich für die Mitglieder auszahlt.

Für mehr Informationen zu einer Mitgliedschaft im bft und den damit einhergehenden DKV-Konditionen steht bft-Geschäftsführer Stephan Zieger Interessierten zur Verfügung: 0228 910 29 -33, stephan.zieger@bft.de

♦ eft / JP



RESERVE FÜR IHRE KUNDEN. TURBO FÜR DEN UMSATZ.

MILLIONEN AUTOFAHRER SIND OHNE ÖLRESERVE UNTERWEGS!

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

Exklusiv für Tankstellen. Jetzt bestellen!



IT'S MORE THAN JUST OIL.



PROFESSIONAL

www.castrol.com/de

Freistoß für die Tankstelle

Deko-Ideen zur Fußball-WM



In der Ausgabe 2 des TANKSTOP hatten wir Tankstellenbetreiber aufgerufen, uns Fotos von ihrer im WM-Outfit designten Station zu schicken. Von der Aral-Station Schodorf im unterfränkischen Stadtlauringen erhielten wir diese Bilder. Neben Deutschlandfahnen und schwarz-rot-goldenen Luftschlangen gibt es hier sogar die selbstgemachte WM-Marmelade. Liebes Tankstellen-Team, vielen Dank für die Eindrücke.

◆ BLI



Ab sofort gibt es den TANKSTOP auch kostenfrei als PDF für Smartphones und Tablets

Alle zwei Monate erhalten Sie den TANKSTOP druckfrisch per Post auf Ihren Schreibtisch. Ab sofort können Sie jede Ausgabe des Fachmagazins für den Tankstellenmittelstand auch als ePaper zusätzlich kostenfrei abonnieren.

Der große Vorteil: Sie können das Magazin lesen, wo immer Sie gerade sind. Und: Wir teilen gern. Teilen Sie uns so viele Mail-Adressen von Mitarbeitern, Kollegen oder Brancheninteressierten mit, wie Sie mögen.

Senden Sie hierzu einfach eine E-Mail mit allen Bezieher-Mailadressen sowie Ihrer vollständigen Firmenadresse an: marketing@eft-service.de, Stichwort: TANKSTOP online. Der Versand erfolgt jeweils zum Erscheinungstag per E-Mail mit einem PDF-Anhang von ca. 10 MB.

Das nächste TANKSTOP-ePaper ist ab 15. Juni 2018 erhältlich.

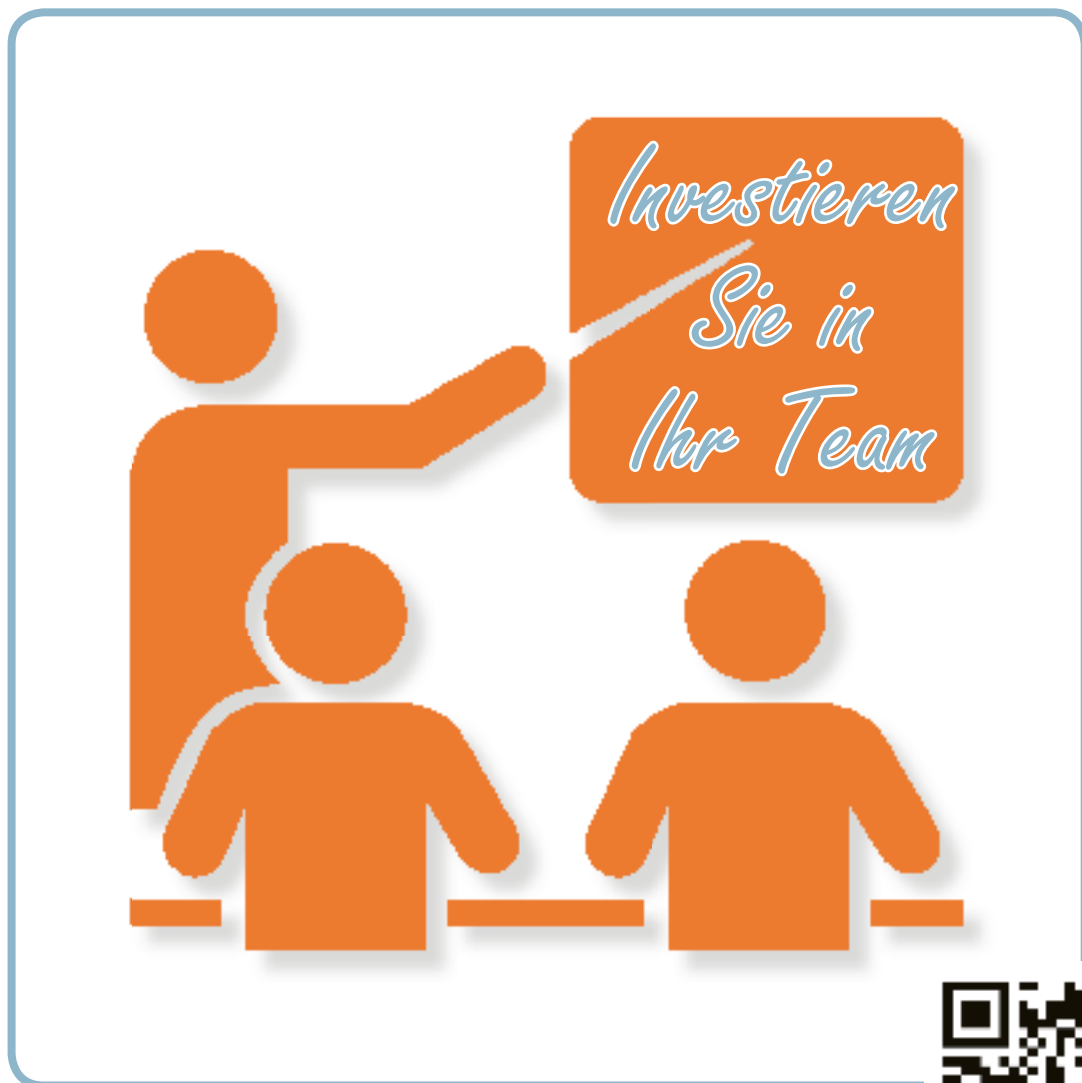




bft - akademie

Seminare - Training - Coaching
für den Tankstellenmittelstand

Weiterbildung für den Tankstellenmittelstand



Infos zu Seminaren, Referenten,
Terminen und Orten gibt's hier:



www.bft-akademie.de



Werbeträger für Tankstellen im Außenbereich

Aufmerksam machen lohnt

Freie Tankstellen sind regional agierende Dienstleistungsunternehmen. Gut durchdachte Werbeplakate, die gewollte Botschaften ansprechend darstellen, wecken Aufmerksamkeit bei Kunden und heben die Tankstelle vom Wettbewerb ab. Die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen unterstützt freie Tankstellenunternehmer dabei.

Knackige, kurz und bündig formulierte Werbeaussagen und einprägsame Motive – beides fällt auf und bleibt im Gedächtnis. So sieht die aktuelle Plakatserie für die mobilen Kunden an freien Tankstellen aus. Plakative Werbung ist ein ideales Medium, um Produkt- und Themenbotschaften mit minimalen Streuverlusten darzustellen. „Wir sind daran interessiert, den Mitgliedern des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) und allen Betreibern freier Tankstellen möglichst viele Verkaufshilfen an die Hand zu geben. Dazu gehört auch Außenwerbung“, sagt Birgit Limbach, verantwortlich für Kommunikation & Marketing bei der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft). TANKSTOP traf die engagierte Marketingleiterin.

TANKSTOP: Seit vielen Jahren bietet die eft Verkaufshilfen für die Branche, warum?

Birgit Limbach: Unsere Aufgabe ist es, dem Tankstellenmittelstand Mittel und Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung an die Hand zu geben. Dazu entwickeln wir beispielsweise jedes Jahr eine neue Plakatserie. Des Weiteren bieten wir zum Thema Außenwerbung Beach-Signs und Hissflaggen an, verschiedene Aufkleber etc.

TANKSTOP: Wonach richten sich die Plakatinhalte?

Birgit Limbach: Wir kreieren für jede Jahreszeit saisonal verschiedene Themenplakate mit passenden Motiven und dem sogenannten „Call to act“, also einer klaren Aufforderung an den Kunden, im Tankstellen-Shop einzukaufen. Dabei bewerben wir nicht ein spezielles Produkt wie den ausgewählten Schokoriegel oder das Kaltgetränk. Stattdessen sind unsere Werbebotschaften neutraler Natur – im Winter beispielsweise locken wir mit heißem Kaffee, im Sommer stehen Eis und Erfrischungsgetränk im Vordergrund – alles Waren, die der Shop-Betreiber vorhält. Das Saisonplakat für den Sommer 2018 zeigt einen hübschen Kussmund beim Versuch, eine Flasche mit gelber Brause zu öffnen. Die Textbotschaft dazu lautet: „Süßes für den Sommer. Erfrischungen hier im Shop.“ Wir wollen die Produktgruppe in den Vordergrund stellen und dem Tankstellenkunden klare Kaufanreize liefern.

TANKSTOP: Wer denkt über die treffsichereren Argumente nach?

Birgit Limbach: Wir, gemeinsam mit einer Grafikagentur, mit der wir bereits seit vielen Jahren sehr erfolgreich zusammenarbeiten, entwickeln wir die Plakatideen.

TANKSTOP: Wie entsteht aus einer Idee ein fertiges Plakat?

Birgit Limbach: Der Ablauf ist ganz simpel. Gerade saßen wir mit unserem Grafiker zusammen, um die Plakate für 2019 zu besprechen. Nach Sichten verschiedener Ideen haben wir eine ausgewählt. Diese wird jetzt ins finale Layout gebracht. Wenn der „Feinschliff“ erfolgt ist, steht die Freigabe an. Danach geht’s in den Druck. Bereits in der Dezemberausgabe 2018 des TANKSTOP präsentieren wir die neue Plakatserie 2019 und bewerben sie.

TANKSTOP: Aus welchen Materialien werden die Plakate hergestellt?

Birgit Limbach: Das Material passt zu den Gegebenheiten an einer Tankstelle und ist wind-, wetter- und flüssigkeitsresistent. Theoretisch könnte sogar Kraftstoff darüber laufen. Deswegen können die Plakate ohne schützendes Glas im Rahmen außen aufgehängt werden.

TANKSTOP: Werden die Plakate beidseitig bedruckt?

Birgit Limbach: Das ist grundsätzlich möglich, wird jedoch vom Kunden nicht gewünscht. Wir lassen daher die Plakate im Format A0 und A00 ausschließlich einseitig bedrucken.

TANKSTOP: Wo erhalten Tankstellenunternehmer das notwendige Zubehör wie Rahmen und Aufsteller?

Birgit Limbach: Im Shop der eft gibt es Rahmen und Aufsteller in verschiedenen Größen, ebenso für Fahnen entsprechende Masten etc.

TANKSTOP: Wie kalkuliert die Marketingabteilung die benötigte Stückzahl?

Birgit Limbach: Wir haben Tankstellen, die seit Jahren die Plakatserie fest abonniert haben. Dadurch können wir gut kalkulieren und immer eine entsprechende Stückzahl vorhalten.



TANKSTOP: An vielen bft-Tankstellen wehen Mastfahnen im Wind. Woher weht der Wind des Marketings?

Birgit Limbach: Viele Tankstellen flaggen tatsächlich ganz klassisch im Außenbereich. Für alle bft-Tankstellen bieten wir die bft-bedruckte Flagge, die Flagge mit dem Motiv „Autowäsche“, die Deutschland- und Bundeslandfahnen oder auch die der Europäischen Union an.

TANKSTOP: Wie erfahren Tankstellenunternehmer über Neues und Bewährtes im Marketing?

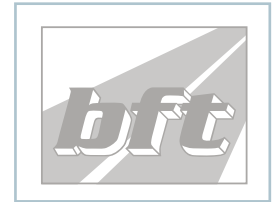
Birgit Limbach: Über alle unsere Kanäle und Medien. Dazu gehören unter anderem die Homepages von bft und eft, die Print-Magazine bft-Nachrichten und TANKSTOP, auf den verschiedenen Informationsveranstaltungen wie den Landesgruppentreffen des bft, der JHV sowie den Arbeitstagungen des bft, natürlich alle zwei Jahre an unserem Messestand auf der TANKSTELLE & MITTELSTAND und beim ROUNDTABLE der eft.

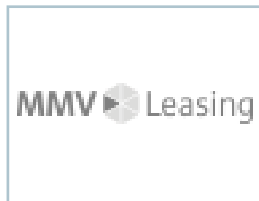
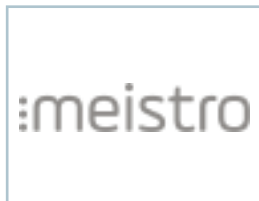
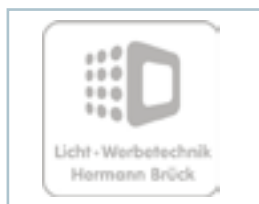
TANKSTOP: Welche Tipps gibt Birgit Limbach Tankstellenunternehmern darüber hinaus?

Birgit Limbach: Es lohnt sich immer, regelmäßig einen Blick auf die Website www.eft-service.de/shop zu werfen und natürlich auf die Angebote, Produkte und Dienstleistungen, die unsere Empfehlungslieferanten unter www.eft-service.de/partner parat haben. Übrigens, unser Angebot an Marketingmaterialien steht grundsätzlich jedem Tankstellenunternehmer zur Verfügung, egal, unter welcher „Farbe“ er auf dem Markt agiert.

Vielen Dank für das Gespräch.

◆ Bernd Fiehöfer





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





Ihr Vorteil – die eft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station

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

Heute im Portrait eft-Partner aus den Bereichen:

KARTENABWICKLUNG: KREDITKARTEN, FLOTTENKARTEN, ZAHLUNGSABWICKLUNG, NETZBETREIBER

KASSENSYSTEME

 <p>BS Payone GmbH www.bspayone.com</p>	<p>■</p> <p>BS PAYONE ist führender europäischer Anbieter für Kartenzahlungen. Für die Mineralölbranche bietet BS PAYONE seit über 25 Jahren ausgereifte Services an: Akzeptanz von Debit-, Kredit-, Tank- und Flottenkarten, ein breites Sortiment an Kassen- und Automatenterminals, Zusammenarbeit mit allen System- und Kassenhäusern, unterschiedliche Reportingarten für die Finanzbuchhaltung, branchenspezifische Betreuung durch Vertrieb und Kundenservice, 24/7 Support.</p>
 <p>Smart solutions for parking and refuelling</p> <p>Hectronic GmbH www.hectronic.com</p>	<p>■ ■</p> <p>Hectronic verfügt in den Bereichen Parken und Tanken über ein komplettes Produkt- und Serviceangebot und belegt in puncto Qualität und Innovation weltweit einen Spitzenplatz. Ob Betriebs-, Flotten- oder öffentliche Tankstelle, die intelligenten Systemlösungen aus dem Hause Hectronic bieten umfangreiche Möglichkeiten für ein modernes und effizientes Tankstellenmanagement. Von der Einzelkomponente bis hin zur voll integrierten Shop-Lösung.</p>
 <p>Scheidt & Bachmann GmbH www.scheidt-bachmann.de</p>	<p>■ ■</p> <p>Scheidt & Bachmann hat die Entwicklung von der einfachen Tankstelle hin zum „Mobilitäts-Supermarkt“ mitgestaltet und oft Pionierarbeit geleistet. Heute bieten wir Ihnen mit SIQMA zentral gemanagte, Cloud-basierte Technologien, die perfekt auf die Kernaufgaben des Tankstellenmanagements zugeschnitten sind. SIQMA steht für intelligentes Tankstellenmanagement (S=Site, IQ=Intelligent, MA=Management).</p>
 <p>Tokheim Service GmbH & CO. KG www.tokheim-service.de</p>	<p>■ ■</p> <p>Tokheim Service ist der innovative Partner der Mobilitätsbranche. Rund um Tanktechnik, Fahrzeugwaschtechnik, Elektromobilität und Zahlungssysteme bietet das Unternehmen maßgeschneiderte Lösungen mit hochwertigen Produkten und Dienstleistungen – für kleine und große Kunden. Ganzheitliche Beratung, flächendeckende Präsenz mit 850 Mitarbeitern an 14 Standorten in Deutschland sowie ein 24/7 Service-Center sind die Grundlagen der erfolgreichen Kundenbetreuung. Tokheim Service ist Teil der internationalen Tokheim Service Group (TSG).</p>



WEAT Electronic Datenservice GmbH
www.weat.de

■ Größter Anbieter für ec-, Kredit- und Flottenkartenverarbeitung im Tankstellengeschäft mit über 5.000 Stationen. Abwicklung von Karten-, Nassdaten- und Preismanagement. Karten: girocard (ec), Maestro, VPay, Mastercard, Visa, Amex, Diners, Paypass, PayWave (kontaktlos), DKV, UTA, LOGPAY, Novofleet, Eurotraffic, Routex, Shell..., Loyaltycards, Ringkarten. Zählerstände, Peildaten, Wettbewerbsinfos, MTS (Preismelder), @web-Reporting, komfortables Pricingtool mit Wettbewerbsautomatik für die einzelne Tankstelle bis hin zu großen Tankstellennetzen.



Bungalski GmbH
www.bungalski.de

■ Die Marco Bungalski GmbH ist seit 1998 der Hersteller des inzwischen mehr als 900 Mal im Einsatz befindlichen Tankstellen-Kassensystems T-Master. Das System ist ein PC-basierendes Kassensystem mit Steuerung der Außentechnik (Zapfsäulen, Preismasten, Tankautomaten). Weiterhin gibt es auch entsprechende Kommunikationsmodule, die z.B. den Mineralölgesellschaften den Datenabruf / die Preisverstellung ermöglichen. Im Jahr 2005 entstand T-M-Net – ein Datennetzwerk für die Tankstelle.



Gunnebo Deutschland GmbH
www.gunnebo.de

■ Dies ist unsere Vision – der weltweit führende Anbieter für eine sichere Zukunft zu werden. Über ein weltweites Angebot, das sich auf Erfahrung, Innovation und eine enge, langfristige Zusammenarbeit mit unseren Kunden gründet, liefert Gunnebo effiziente Sicherheitslösungen. Unser Ziel besteht darin, Wert für unsere Kunden, Mitarbeiter und Partner sowie für die Gesellschaft als Ganzes zu schaffen.



HUTH Elektronik Systeme GmbH
www.huth-elektronik.de

■ Seit über 30 Jahren ist HUTH Systempartner für die Mineralölbranche und Garant für erfolgreiches Tankstellenmanagement. Das Produktportfolio reicht von Kassensystemen, tankstellenspezifischer Software, bis zu einem zentralen Tankstellen-Abrechnungssystem für Händler, Schnittstellen zur Tankstellen-Steuerung, Kreditkarten-Terminals sowie Video-Überwachungsanlagen und Tankautomaten. Das alles mit einem 24/7-Service und basierend auf eigener Entwicklung.



Wayne Fueling Systems Deutschland GmbH
www.wayne.com

■ Wayne ist einer der weltweit größten Anbieter von Zapfsäulen, Automaten, Forecourt Steuerungen, Kassensystemen und anderen Mess- und Steuerungslösungen für Tankstellen und die gewerbliche Betankungsindustrie. Seit der Gründung im Jahr 1891 ist Wayne stets eine Speerspitze der Innovation und hat viele bahnbrechende Technologien eingeführt, durch die der Kraftstoffhandel ein neues Gesicht bekommen hat.

Tankstellen-Shop 2018

Emotionen wecken – Impulskauf auslösen

Der „Blitzkontakt“ zwischen Konsument und der Warenpräsentation im Tankstellen-Shop ist so wichtig wie sonst selten. In einer Tankstelle geschieht die Ansprache mit dem Betreten der Verkaufsfläche und muss bis zum kurzfristig anstehenden Bezahlvorgang die Möglichkeit bieten, das Angebotssortiment und die Sonder- und Aktionsplatzierungen zu erfassen.

Der Impulskauf geschieht spontan, ohne Planung und meist auch ohne bewussten Bedarf. Das Produkt muss in Sekundenbruchteilen überzeugen, selbst wenn der Kunde längere Zeit vor der Ware verweilt: Die Entscheidung ist bereits getroffen. Eine Warenpräsentation im Tankstellen-Shop ist ein wesentlicher Teil dieses Entscheidungsprozesses und macht den Unterschied zwischen Kauf und Nichtkauf. Das Hervorrufen von Emotionen ist dabei das wirkungsvollste Werkzeug und die größte Herausforderung.

Mögliche Instrumente hierfür sind Bilder, Licht, Dekoration und die strategische Anordnung der Ware. Emotionsgeladene Bilder und optimal abgestimmte Beleuchtung in ausgesuchten Farben erreichen bereits eine große Wirkung. Die Dekoration hat einen positiven Effekt auf die Warenpräsentation. Hier ist besonders auf Authentizität zu achten, da sich der Kunde von unnatürlich wirkender Dekoration nicht beeinflussen lässt. Im Gegenteil: Unpassende oder billig wirkende Gestaltung straft der Kunde sofort ab.

Eine beachtliche Bedeutung hat indes die Anordnung der Ware. Hier ist zu beachten, dass die Warenpräsentation ordentlich und strukturiert erfolgt. Die räumliche Anordnung der Ware ist ebenso wichtig, wie die Anzahl der ausgestellten Produkte. Eine Überfrachtung schadet in gleicher Weise wie eine Unterrepräsentation.

„Look and Feel“ beim Ladenbau

Neben der hohen Qualität der Möbel ist auch der Look and Feel ein wichtiger Faktor bei der erfolgreichen Gestaltung von Tankstellenverkaufsflächen. Die Ladeneinrichtung muss perfekt auf das Produktportfolio abgestimmt sein und die passenden Emotionen vermitteln. Materialien der Warenpräsentation, Lichtstimmung und Anordnung der Produkte geben somit Aufschluss über den Wert der Ware und schaffen einen stimmigen Markenraum. So erzeugt Grünwald Emotionen und eine Atmosphäre, in der sich Kunden wohlfühlen.

♦ Grünwald

Pause in einem entspannten Umfeld – Look & Feel laden zum Verweilen ein.



Retro ist in – das Spiel mit Farben und Formen aus der Zeit, als Tankstellen ausschließlich Benzin verkauften.



Eine kurze Pause – Bistrobereich als kleine, komfortable Sitzgelegenheit



Tankstellenambiente muss nicht immer generisch oder futuristisch sein – zurück zu den Anfängen und doch modern.

GRÜNWALD Ladenbau GmbH

Als eines der führenden Unternehmen für Tankstellen-Ladenbau konzipiert und betreut Grünwald Ladenbau GmbH mit Sitz im thüringischen Magdala Verkaufswelten für Tankstellen und andere Branchen. Dabei blickt Grünwald auf eine 40 jährige Marktpräsenz im Ladenbau zurück.

GRÜNWALD Ladeneinrichtung bietet individuellen Ladenbau von günstig bis exklusiv. Zum Angebotsportfolio gehören die Konzeption der kompletten Ladeneinrichtung und Regalsysteme in Metall, Holz und Acryl und anderen Materialien. Vitrinen für Food- und Non-Food-Produkte sowie integrierte Cooling- und Heating-Systeme für den Gastrobereich, Sitzbereiche für Bistrobereich im Verkaufsbereich und Lagertechnik bzw. Lagerregale.

Als professioneller Ladeneinrichter bietet GRÜNWALD ein hoch qualifiziertes Team aus Designern, Architekten und Monteuren und begleitet von der ersten Konzeption bis zu zur fertigen Einrichtung. GRÜNWALD berät Sie gerne vor Ort. Ein großes Zentrallager ermöglicht die schnelle und termingerechte Auslieferung der Einrichtungssysteme. www.gruenwald-ladeneinrichtung.de

Informationen

Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am 16. August 2018. Erhalten Sie bisher noch keinen TANKSTOP? Dann teilen Sie uns einfach Ihre Anschrift per Mail mit: marketing@eft-service.de. Gern nehmen wir Sie in den kostenfreien Bezug auf.

Nachgeschaut:

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





Wolfgang Cezane, Leiter
Vertrieb Regionale Tankstellen bei
Lekkerland in Deutschland

Auf großes Interesse stieß die Lekkerland Virtual
Experience, bei der ein Shop virtuell besucht
und verändert werden konnte.



Praktische Lösungen für jeden Bedarf

Auf der UNITI Expo präsentierte Lekkerland Foodservice- und Kaffee-Konzepte, mit denen Tankstellenbetreiber von der wachsenden Nachfrage nach Unterwegsversorgung profitieren können.

Convenience ist heute ein Lebensstil, der die Nachfrage nach Snacks und Getränken zum Mitnehmen wachsen lässt. Um davon zu profitieren, müssen sich Tankstellen im Wettbewerb mit neuen Konkurrenten wie Bäckern, Discountern und Supermärkten behaupten.

„Dabei geht es nicht nur um Öffnungszeiten: Ambiente, Auswahl, Service und Preise – diese und andere Faktoren sind Verbrauchern heute wichtig“, sagt Wolfgang Cezane, Leiter Vertrieb Regionale Tankstellen bei Lekkerland in Deutschland. „Die Kombination aus all diesen Faktoren macht das Kundenerlebnis aus, das häufig mit dem englischen Ausdruck ‚Customer Experience‘ beschrieben wird. Und mit diesem Erlebnis müssen Verbraucher rundum zufrieden sein, damit sie auch beim nächsten Mal im Tankstellen-Shop einen Snack oder einen Kaffee kaufen.“

Neu fürs Tankstellenbistro: Grillgerichte, thailändische Küche und Pizza

Wie das gelingen kann, hat Lekkerland auf seinem Stand bei der UNITI Expo in Stuttgart gezeigt. Auf der europäischen Leitmesse der Tankstellen- und Carwash-Branche in Stuttgart stellte das Unternehmen unter anderem sein ganzheitliches Bistro-Konzept „Fresh & Tasty“ vor. Dabei übernehmen Lekkerland und seine Partner wahlweise auch die Neuplanung, Gestaltung, Einrichtung und Bestückung des Bistros, natürlich in Abstimmung mit dem Kunden. Tankstellenbetreiber können die meisten Bestandteile dieser Komplettlösung auch einzeln in Anspruch nehmen.

Dazu zählen beispielsweise drei neue Clip-In-Lösungen für das Mittags- und Abendgeschäft, die Lekkerland Kunden ab sofort zur Verfügung stehen: Die Grillbar bietet alles rund um Currywurst, Schnitzel und Pommes;

Tai Wok ist ein To-Go-Konzept mit typischen Produkten aus der thailändischen Küche und bei „Die Pizzabäcker“ gibt es den italienischen Klassiker, frisch handbelegt und im Steinofen gebacken.

Rundum-Sorglos-Lösungen für Kaffee

Neben leckeren Snacks ist insbesondere Kaffee zum Mitnehmen an Tankstellen gefragt. Mit dem Lekkerland 360-Grad-Kaffee-Konzept stellt das Unternehmen seinen Kunden auf Wunsch eine Rundum-Sorglos-Lösung zur Verfügung, deren Bestandteile maßgeschneidert und individuell ausgewählt werden können. Dazu zählen Möbel und Maschinen ebenso wie Kaffee-Spezialitäten von Lavazza und CHAQWA. Neuer Beliebtheit erfreut sich Filterkaffee, auch an Tankstellen – auf der Messe hat Lekkerland deshalb ein neues, ab sofort verfügbares Filterkaffee-Konzept präsentiert.

Lekkerland lud zum virtuellen Shop-Besuch ein

Auch in anderen Bereichen zeigte das Unternehmen Lösungen und Produkte, die auf die heutigen Bedürfnisse von Verbrauchern zugeschnitten sind – beispielsweise Gutscheinkarten, Non-Food-Artikel wie Elektronikzubehör und Eigenmarken, darunter der Energy Drink „TAKE OFF“. Eine echte Innovation für Tankstellenbetreiber ist die Lekkerland Virtual Experience: Durch den Einsatz der Augmented-Reality-Technologie ermöglicht sie es, Veränderungen im eigenen Tankstellen-Shop virtuell zu planen und umzugestalten. Auf der UNITI Expo konnte mit dieser Technologie ein Store des Lekkerland Shop-Konzepts Frischwerk besucht und verändert werden.

◆ Lekkerland

Alles zum Anfeuern!



PWM Profitboards treffen den Punkt.

WM-Zeit ist Freiluftzeit. Egal ob beim Public Viewing, Partyabend oder im eigenen Garten: Wenn der Ball rollt, brauchen Fans die richtige Ausstattung.

An der Tankstelle finden sich Verpflegung, Fanausrüstungen und Grillkohle.

Stimmung besser als im Stadion, mit Produkten von der Tankstelle.

Das Profitboard feuert Sie an.





SONAX®

Saubere Neuheiten für Betreiber von Großwaschstraßen und Autowäsche-Expressstandorte: Die „Sonax Evolution“-Serie beinhaltet Innovationen wie beispielsweise „Sonax Foam Splash“ für einen überzeugenden „Wall of Foam“-Effekt.

Hier geht's zur Sonax Tankstellen-App für:

iOS-Geräte



Android-Geräte



Sauberes Business: Die Sonax App hat's in sich

Interessante Geschäftsperspektiven bietet der Neuburger Marktführer mit der neuen Sonax Tankstellen-App. Dieser einzigartige Helfer für die Verwendung auf Smartphones sowie Tablets beinhaltet allzeit aktuelle News und Planungsinformationen für alle Geschäftsfelder – ganz gleich, ob es um Ihr Shop- und Autowaschgeschäft oder die Reinigung und Pflege Ihrer Anlage geht. Sie beinhaltet beispielsweise Produktübersichten und Platzierungsempfehlungen ebenso wie aktuelle Tipps und Tricks für den Betrieb Ihrer Waschanlage.

Wer an Details zu abverkaufstarken Aktionsangeboten und Verkaufshilfen für ein florierendes Shop- sowie Waschgeschäft interessiert ist, wird ebenfalls umfassend informiert. Das und vieles mehr finden Tankstellenprofis in der neuen Sonax Tankstellen-App. Zudem profitieren

Betreiber von einem praxisorientierten Produktfinder für alle Einsatzbereiche. So sind auch hilfreiche Anleitungen für die Anwendung von Spezialreinigern für die Objektpflege enthalten – für das perfekte Erscheinungsbild der Waschanlage sowie der Zapfsäulenbereiche. Auch sehr hilfreich: Die App enthält erstmals alle Termine aus der Welt von Sonax – beispielsweise von Messeauftritten, Tuning-Events oder Oldtimer-Rallyes. So bleiben Sie immer auf dem aktuellen Stand.

Die Anwendung ist in allen relevanten App-Stores kostenlos verfügbar. Interessiert? Dann können Sie sich auch in der Desktop-Version umschauen! Diese können Sie an Ihrem PC im Internet unter <https://tankstelle.sonax.de> aufrufen. Viel Erfolg!

News für Carwash-Profis

Mit der neuen „Sonax Evolution“-Serie im Waschgeschäft glänzen

Das „Molecular+“ bzw. „Molecular“-Konzept steht bei Sonax nach wie vor im Mittelpunkt der Aktivitäten. Mit diesem Produkt bietet Sonax Betreibern von Waschanlagen bereits ein sehr erfolgreiches Gesamtkonzept, das Standorten eine hohe Wettbewerbsfähigkeit und überdurchschnittliche Erträge sichert. Aber auch in anderen Bereichen geht der Neuburger Hersteller neue, innovative und kundenorientierte Wege. So feierte Sonax im Mai die Premiere des neuen „Evolution“-Programms – in der ersten Stufe bereits mit einer Reihe interessanter Innovationen, die für alle Waschanlagen und auch speziell für Großwaschstraßen und Autowäsche-Expressstandorte konzipiert wurden. Als Betreiber dürfen Sie besonders gespannt sein, die neue Serie übertrifft selbst höchste Anforderungen.

Überzeugender „Wall-of Foam“-Effekt mit „Sonax Foam Splash“

Mit „Sonax Foam Splash“ führt der Neuburger Hersteller einen Spezialschaum für die maschinelle Vorwäsche in automatischen Waschanlagen mit „Wall-of-Foam“-Systemen ein – im Markt auch als „Lavaschaum“, „Splash“ oder „Foamsensation“ bezeichnet. Mit diesen Systemen wird der Schaum als geschlossene und stabile Schaumwand auf das Fahrzeug aufgebracht, was die Fahrzeugwäsche zu einem attraktiven Erlebnis macht. Um ein Übersäumen des Vorwaschbereichs zu verhindern, baut sich der Schaum nach dem Produktauftrag sehr schnell wieder ab. Neben dem „Showeffekt“ bietet der enthaltene frische Sonax-Trendduft „Oceanfresh“ dem Kunden in der Anlage ein einzigartiges Dufterlebnis.

Strahlendes Pflegeergebnis dank „Sonax Foam Care – Polish & Shine“

Die weitere Sonax Neuheit in der „Evolution“-Serie ist eine Premiumschaumpolitur/-schaumversiegelung, die für den Einsatz in Waschstraßen, Portalanlagen und SB-Waschplätzen mit entsprechender technischer Ausstattung konzipiert ist. Der aufschäumbare Pflegeschaum besitzt eine extrem lange Standzeit und enthält Carnaubawachs, mit dem eine exzellente Schutzwirkung von Lack- und Kunststoffflächen erzielt wird. Zur Unterstützung des Reinigungseffekts haben die Sonax-Entwickler die Formel durch glanzverstärkende, waschaktive Substanzen (Tenside) optimiert.

Die neue Sonax Tankstellen-App lässt sich mit Smartphones und Tablet-PCs verwenden. Sie beinhaltet allzeit aktuelle News und Planungsinformationen rund um das Shop- und Autowasch-Geschäft sowie die Objektpflege.

Im SB-Bereich erfolgt der Auftrag über Schaumbürsten. Das Produkt reinigt und versiegelt in diesem Bereich in einem Arbeitsgang, während es dem Kunden durch einen angenehmen, exotisch-fruchtigen Duft in Erinnerung bleibt.

„Sonax Pre-Circle“ für die perfekte Felgenreinigung in Expressanlagen

Das neue „Sonax Pre-Circle“ ist eine besondere Empfehlung für den Betrieb von Expressanlagen ohne manuelle Vorwäsche. Der hochalkalische und besonders kraftvolle Spezialreiniger wird als Felgenreiniger via Hydrominder in der automatischen Vorwäsche aufgebracht. Schnell und gründlich löst er typische Verschmutzungen an den Rädern. Zudem wird durch den Einsatz der pH-Wert in Vorwaschkreisläufen stabilisiert, was die Schmutzanlösung und damit die Reinigungsleistung des Kreislaufwassers verbessert.

„Sonax Clean-Star“ – kurzer Prozess mit Insektenverschmutzungen

Eine weitere Neuheit aus der „Evolution“-Serie ist der „Sonax Clean-Star“, ein kraftvoller Vorreiniger und Insektenentferner mit herausragender Eiweißlösekraft. Das innovative Produkt aus der Sonax Forschung und Entwicklung überzeugt neben der perfekten Reinigungsleistung durch eine überragend schnelle Wirkzeit und seinen milden, angenehmen Duft. Hohe Kundenzufriedenheit ist zudem durch die besonders materialschonend ausgelegte Rezeptur sichergestellt.

App laden und Platzierungsvorschlag für die Fahrbahnpräsentation umsetzen. Sonax setzt die neue „Ocean Fresh“-Produktserie als Verkaufsförderungsthema für die wirksame Kundenansprache ein.



Sommerangebote im Tankstellen-Shop

Frische und passende Impulse

Frische Produktideen folgen dem Trend und den Wünschen der Kunden, sich leicht, gesund und lecker. Produkte, die Qualität und Nachhaltigkeit versprechen und halten. Tankstellen-Shops sind großen Supermärkten in der Fläche deutlich unterlegen. Dennoch lässt das richtige, vom Kunden gewünschte Sortiment Shop-Umsätze in den bevorstehenden Sommermonaten deutlich wachsen.

Neue und sommertypische Artikel brauchen Platz im Shop und auf dem Forecourt. „Ich sage immer, man macht mit 20 Prozent der Artikel 80 Prozent des gesamten Shop-Umsatzes. Diese 20 Prozent muss jeder

”

Die Tankstelle muss einfach und bequem und nicht mehr so extrem sein. Alles, was der Kunde sucht, muss er auf den ersten, spätestens auf den zweiten Blick sehen können.“
(Zitat Harald Wilhelm)

im Regal haben“, so eft-Vertriebsleiter Harald Wilhelm. „Daher ist eine Renner-/Penner-Liste ein absolut wichtiges Handwerkszeug für jeden Betreiber. Ich empfehle Tankstellenunternehmern, sich zweimal im Jahr eine solche Liste von den betreffenden Lieferanten geben zu lassen. Sie ist aussagekräftig und tankstellenbezogen, der Dialog mit den Lieferanten ist ohnehin das A und O.“ Harald Wilhelm empfiehlt, ausgewählte Stammkunden mit ins Boot zu nehmen und eine kleine Umfrage zu starten, um das Angebot im Shop zu präzisieren. Dass das an mittelständischen Tankstellen deutlich einfacher umzusetzen ist als in Tankstellen-Shops, die von den großen Mineralölgesellschaften verpachtet werden, macht es deutlich leichter, das Shop-Sortiment anzupassen. „Das ist

das Gute bei den freien Stationen bei uns im Mittelstand. Es gibt keine Vorgaben von oben. Der Unternehmer entscheidet über das Sortiment und platziert Produkte nach Umsatz und Ertrag. Wir können auf den Kunden eingehen und kreativ agieren. Natürlich muss ein gutes Konzept dahinterstehen“, nennt Harald Wilhelm wichtige und überzeugende Vorteile für Betreiber und Kunden.

Mit Superfrische überzeugen

„Frische Produktideen können um ein Angebot von Salatvielfalten bereichert werden, wenn sie fix und fertig vom Lieferanten zur Tankstelle kommen. Die Produkte sind superfrisch. Der Tankstellenunternehmer muss dafür kaum investieren“, sagt Harald Wilhelm. Auch frisch zubereitete Säfte sind ein lohnendes Zusatzgeschäft. Allerdings nur dann, wenn die Tankstelle das passende Shop-Ambiente dafür zeigt. „Eine Saftpresse kann aufgestellt werden, wenn sie in einem schönen Bistro mit einem ansprechenden Sortiment und einer schönen Verweilzone Kundenwünsche erfüllt. Ich kenne viele mittelständische Tankstellen, die dazu nicht die Möglichkeiten haben. An passenden Standorten bin ich sofort dafür, frisch gepresste Obst- und Gemüsesäfte anzubieten“, formuliert Harald Wilhelm seine Position.

Immer standortbezogen

Der Standort der Tankstelle ist ohnehin das Maß dafür, welche Produkte wie und in welchen Mengen angeboten und verkauft werden. In den Frühjahrs- und Sommermonaten gehört – wieder standortbezogen – ein ordentliches Grillsortiment in den Tankstellen-Shop. „Mehrere Sorten Grillwurst und Grillfleisch vom qualitativ guten Metzger um die Ecke sind lecker und werden stark nachgefragt. Grillgut aus der Region kommt bei Kunden immer gut an.“ Zum Angebot gehören auch Technik und Zubehör – ein „ordentlicher“ Grill, Grillkohle, flüssige und feste Anzündler, Grill-

eft-Vertriebsleiter Harald Wilhelm



zange sowie Teller und Besteck für den einmaligen Gebrauch. Mitunter lassen sich auch Feuerschalen und Kaminholz gut verkaufen. Zu den heißen Leckereien passt ein gekühltes Getränkesortiment bestens, das neben Klassikern und regionalen Getränken mit und ohne Alkohol auch Neuheiten präsentiert. „Eine schöne große Kühlung im Shop, in der der Kunde seine Wünsche erfüllen kann, reicht in der Regel aus. Die Blockbildung ermöglicht ihm einen guten Überblick. Je nach Großwetterlage kann zusätzlich ein offener Cooler in den Kassenbereich gestellt werden.“

”

„Wir im Mittelstand müssen ein Gefühl für den Kunden bekommen. ‚Säule 5 und schönen Tag‘ reicht wirklich nicht mehr.“
(Zitat Harald Wilhelm)

Die Cooler sollten den Top-Artikeln, etwa Red Bull, vorbehalten sein. Auf den Forecourt gehören Grillkohle und Zubehör in breiter Front sowie fertige Eiswürfel und Crushed Eis in der Truhe. Für die Präsentation gibt es praktische und formschöne Platzierungswagen und passende Tiefkühltruhen.

Platz schaffen

In Tankstellen-Shops, die inzwischen wenig oder keinen Platz für Neues und größere Mengen ausgewählter Artikel mehr zur Verfügung haben, sollten Platz geschaffen werden. „Teilweise gibt es Shops, die im Mittelgang drei Gondeln positionieren, obwohl im Grunde nur zwei benötigt werden“, schildert Harald Wilhelm seine Eindrücke. „Die Sortimente wiederholen sich. Weniger ist mehr. Auch, wenn Regalmöbel einmal Geld kosteten. Der Kunde braucht ein luftiges Gefühl beim Blick zu Kühlung und Kassenzone. Wenn er kaum noch treten kann, entstehen Situationen, die wir vermeiden müssen.“ Darüber hinaus entscheiden die Mitarbeiter über die Höhe der Shop-Umsätze. „Wir sind Mittelstand und haben ein ganz sensibles Gefühl für unsere Kunden. Auswendig gelernte Standardfragen, die Mitarbeiter Kunden stellen, gehen überhaupt nicht. Ich kenne viele Kunden, die deswegen zu einer bft-Tankstelle, also einer freien Tankstelle fahren, weil sie dort authentisch und individuell behandelt werden. Tankstelle, sei so wie Du bist und bleibe ehrlich. Dann kommst du auch am besten mit den Kunden aus.“

◆ Bernd Fiehöfer

Anzeige

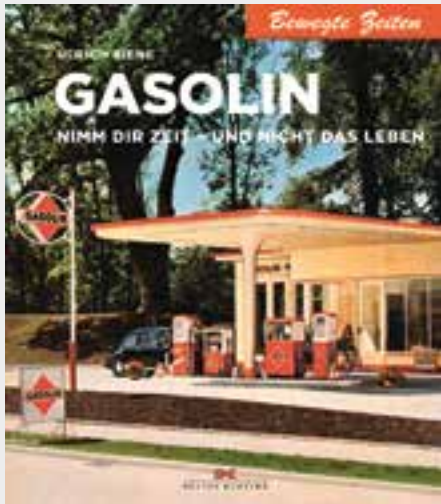
Marktplatz Tankstelle

Jetzt brachliegendes Potential heben

Professionelle Potentialanalyse deckt verstecktes Potential auf

- Plus von € 10.000 p.a. möglich
- Beratung durch
Diplom-Kaufmann / Betriebswirt
- unabhängig und neutral
- Erstellen branchenspezifischer BWA
- Betrachten der Warenwirtschaft
- Kontrolle von Margen und Beständen
- Erstellen zielführender Maßnahmen
- Begleitung während der Maßnahmen
- u.v.m.

Ihr Ansprechpartner:
Frank Feldmann
0228-9102931
frank.feldmann@eft-service.de



Ulrich Biene „Gasolin“ – Nimm dir Zeit und nicht das Leben

112 Seiten, 278 farbige Fotos und Abbildungen,
Format 21,5 x 24,5 cm, gebunden, € 16,90,
ISBN 978 -3-667-11246-0,
Delius Klasing Verlag, Bielefeld

Erhältlich im Buchhandel oder unter der Hotline 0521 559 955

Christian Ludewig
c.ludewig@delius-klasing.de

Tanken mit Handkuss

„Nimm dir Zeit – und nicht das Leben!“ Ein genialer Wurf: Einprägsam und auf den Punkt gebracht. Ein Slogan, der es zum Sprichwort gebracht hat. Aber wer hat ihn erfunden? So zeitlos dieser Satz, so vergänglich ist sein Urheber. Dabei war er einst überall präsent. Sein Name: Gasolin.

„Gasolin“ – Ulrich Biene ruft in dem neuen Band aus der Reihe „Bewegte Zeiten“ des Delius Klasing Verlags ein vergessenes Kapitel westdeutscher Automobilgeschichte in bildhafte Erinnerung: die einst omnipräsente Tankstellenmarke Gasolin. Sie war es, die den Slogan „Nimm dir Zeit – und nicht das Leben“ unsterblich machte. Heute ist sie aus dem Straßenbild nahezu verschwunden.

Die Gasolin-Geschichte reicht bis in die Weimarer Zeit zurück und endet im Wesentlichen 1971, dem Jahr nach der ersten Ölkrise. Am Anfang standen die Motorölmarke Motanol und die Benzinmarke Leuna. Nach dem Krieg ging daraus der Name Gasolin hervor, der vom großen Boom des Wirtschaftswunders profitierte. Das Auto wurde zum Allgemeingut

und damit das Tankstellennetz so dicht geflochten, dass Gasolin bis zu 3 500 Stationen mit technisch modernsten Standards betrieb. Die hießen noch mit Fug und Recht Service-Stationen. Denn es gab noch einen Tankwart, der unaufgefordert die Windschutzscheibe säuberte und auf Wunsch den Ölstand und den Reifendruck kontrollierte. Bequeme Zeiten für den Autofahrer.



Mit seinem tiefen Fachwissen, unterstützt von einem soliden Fotoarchiv, gelingt es Ulrich Biene, Aufstieg und Niedergang von Gasolin im Detail zu rekonstruieren. Da werden vergessene Welten wieder lebendig für jene, die alt genug sind, um damals dabei gewesen zu sein. Die Jüngeren aber bekommen ein Bild dieser Zeit voller Isabella und DKW, Opel Kapitän und Karmann Ghia, Faltenrock sowie Handkuss vom Tankwart für die Dame. Ob es bessere Zeiten waren? Preiswertere auf alle Fälle. 1970 kostete der Liter Benzin 55 Pfennig ...

Blick ins Buch



AUF EINEN TANKSTOPP MIT ...



		
<p>FIRMENNAME UND WEB-ADRESSE:</p>	<p>DRUTECH GmbH & Co. KG www.drutec.de</p>	<p>SONAX GmbH profi.sonax.de (Portal speziell für Tankstellen-Betreiber) sonax.de (Portal für Konsumenten)</p>
<p>UNSER ANSPRECHPARTNER FÜR DEN TANKSTELLENMITTELSTAND:</p>	<p>Herr Dirk-Oliver Ribbeck Werkstr. 10 21218 Seevetal</p> <p>E-Mail: d.o.ribbeck@drutec.de Tel: 04105 6909087 Fax: 04105 6909010 Mobil: 0172 6900916</p>	<p>Patrick Ginster Verkaufsleiter Tankstellen/CarWash</p> <p>SONAX GmbH Münchener Straße 75 86633 Neuburg a. d. Donau Tel.: 08141 5290571 patrick.ginster@sonax.de</p>
<p>UNSER FIRMLEITSAZ / UNSERE PHILOSOPHIE:</p>	<p>Wir bei DRUTECH lieben das Licht! Es stimmt Menschen fröhlich, verzaubert den Alltag und verwandelt Räume in Erlebniswelten. Deshalb machen wir aus Licht Innovationen – für Sie und für Ihre Kunden.</p>	<p>Wir verstehen uns als innovatives und kundenorientiertes Unternehmen, das hochwirksame Produkte, geeignetes Zubehör und Dienstleistungen für die Reinigung und Pflege von Fahrzeugen anbietet.</p>
<p>WIR SIND EFT-PARTNER SEIT:</p>	<p>Juli 2017</p>	<p>Seit über 40 Jahren, seit Beginn der eft</p>
<p>UNSER BESTES PRODUKT / DIENSTLEISTUNG / ANGEBOT FÜR DEN TANKSTELLENMITTELSTAND:</p>	<p>Unsere „Julia“ Leuchten-Serie ist speziell auf den Bedarf in Tankstellen abgestimmt. Sie eignet sich ideal zur Grundbeleuchtung, für Ihre Warenträger und Ihren Backshop.</p>	<p>Einzigartige Markenkompetenz im Autowaschgeschäft und Autopflege-Shop-Geschäft</p>
<p>HIERMIT UNTERSTÜTZEN WIR FREIE TANKSTELLEN:</p>	<p>Als Lichtberater aus Leidenschaft, erstellen wir für Sie individuelle Beleuchtungspläne und Konzepte, die zum Verkaufserfolg in Ihrem Unternehmen beitragen.</p>	<p>Wir bieten als Marktführer eine abverkaufsstarke Programmgestaltung im Shop- sowie im Autowaschgeschäft und unterstützen das Wachstum unserer Partner durch umfassende Marketingaktivitäten.</p>

Axel Graf Bülow in den Ruhestand verabschiedet



Ein langes Berufsleben für den Bundesverband Freier Tankstellen

Auf der diesjährigen Jahreshauptversammlung des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) in Königswinter bei Bonn verabschiedete sich der langjährige Hauptgeschäftsführer Axel Graf Bülow (65) in den Ruhestand. Fast 34 Jahre hatte Bülow sein berufliches Wirken dem Verband und damit dem Tankstellenmittelstand gewidmet. Besonders das politische Wirken – anfangs in Bonn, später in der Bundeshauptstadt Berlin – war seine Bühne.

Es war ein Abschied in Wehmut, aber auch geprägt von Vorfremde auf den neuen Lebensabschnitt. Zahlreiche Weggefährten sowie langjährige bft-Mitglieder zollten dem scheidenden Hauptgeschäftsführer ihren Respekt. Besonders die älteren Kollegen erinnerten sich gern an die starken Pflöcke, die Bülow in den 1980er, 1990er und Anfang der 2000er Jahre eingestiebt hatte. So war es beispielsweise ganz wesentlich seinem unermüdlichen Dazutun zu verdanken, dass das Image der freien Tankstellen seit Ende der 1980er Jahren einen neuen Schliff erhalten hatte. Durch geschickte Marketingmaßnahmen und regelmäßige Aufklärung in den Medien holte er damals die freien Tankstellen aus der Schmutzdecke heraus.

Nach dem Mauerfall 1989 war Bülows Wissen und seine Kompetenz gefragt, als viele westdeutsche Tankstellenunternehmer den ostdeutschen Tankstellenmarkt eroberten.

Axel Graf Bülow war aber nicht nur ein Mann des Wortes. Auch beachtliche Taten gehörten zu seinem Kampfgeist. Diesen stellte er Anfang 2000 eindrucksvoll unter Beweis, als er zum Kampf gegen die Mineralölgiganten aufrief. In einer bis dahin einmaligen Aktion mobilisierte der Hauptgeschäftsführer etliche Mitglieder und demonstrierte mit einem Fuhrpark von 80 Tankwagen vor der DEA-Raffinerie in Wesseling bei Köln für das Verbot der Preis-Kosten-Schere – mit Erfolg.

Als Ende 2013 die Markttransparenzstelle Kraftstoff (MTS-K) durch das Bundeskartellamt eingeführt wurde, war es wieder Bülow, der zusammen mit seinem Kollegen Stephan Zieger an der Gestaltung der neuen Verordnung mitgewirkt hatte.

Als politisch aktiver Bürger wird Bülow seinen Ruhestand unter anderem nutzen und sich vermehrt in „seiner“ FDP in Brandenburg engagieren. Auch der Tankstellenbranche wird Bülow durch beratende Tätigkeiten weiterhin verbunden bleiben.

Mit dem langjährigen Kollegen und Rechtsanwalt Stephan Zieger wird der Verband auch zukünftig politisch, rechtlich und gesellschaftlich von einem erfahrenen bft-ler vertreten und repräsentiert.

♦ eft / Bli

IHRE KLEINANZEIGE

Sie möchten etwas verkaufen?

Dann inserieren Sie schnell und unkompliziert im TANKSTOP in der Rubrik „Kleinanzeige“ (für bft-Mitglieder ist der Abdruck kostenfrei). Für das Inserat benötigen wir Ihre vollständigen Kontaktdaten, ein Foto sowie einen kleinen Beschreibungstext des Angebotes und natürlich den Verkaufspreis.

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

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

Berufsbekleidung für Ihr Team

MEHR AUSWAHL UNTER WWW.EFT-SERVICE.DE/SHOP

bft-fashion

DIE KOLLEKTION





DER TANKWART INFORMIERT – Der tägliche Tipp für Ihre Kunden

Sie sind Betreiber oder Pächter einer Tankstelle, Sie kennen die Branche und Sie verfügen über geballtes Wissen rund ums Auto. Geben Sie dieses Wissen doch an Ihre Kunden weiter. Nutzen Sie den Moment des Kassenstopps, und geben Sie Ihrem Tankkunden ein paar praktische Tipps an die Hand. Dieser kleine Service kostet Sie nichts, bringt Sie und Ihren Service aber nachhaltig ins Gedächtnis Ihres Kunden.

Tipp 1: Ferienfahrten – Kinder im Auto

Kinder bis zu einer Größe von 1,50 m und dem vollendeten 12. Lebensjahr dürfen in Kraftfahrzeugen nur in speziellen Kindersitzen mit entsprechenden Rückhaltesystemen mitgenommen werden. Die meisten Fahrer beachten diese Sicherheitsregel. Aber gerade in Urlaubslaune und in Vorfreude auf die Ferien wird hier gern ein Auge zugedrückt. Machen Sie Ihren Tankkunden darauf aufmerksam. Vielleicht führen Sie in Ihrem Shop ein kleines Kinderspiel, das Sie den Großen gleich mit anbieten können.

Tipp 2: Tankstopp ist Kaffeestopp

Kaffee ist der größte Margenbringer an Tankstellen. Nutzen Sie den Tankstopp Ihres Kunden und bieten ihm direkt eine köstliche Tasse frisch gebrühten Kaffee an – süß und blond oder stark und schwarz. Für Ihre Stammkunden bietet sich die 10er-Kaffee-Rabattkarte an. Diese bekommen Sie im 100ter-Pack im Shop der eft: www.eft-service.de/shop/rabatheft-10er-kaffeekarte



ZWISCHENSTOPP

... ist eine attraktive Verlosungsaktion der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) und stellt Ihnen je Ausgabe des TANKSTOP ein Produkt aus dem Onlineshop vor – von Berufsbekleidung bis Hissfahnen, von Kundendiensteimer bis Kaffeetassen.

Machen Sie mit und schicken Sie uns Ihre Mail: Unter allen Einsendern wird ein glücklicher Leser gezogen. Hierzu senden Sie einfach eine E-Mail mit Ihren vollständigen Kontaktdaten (Name, Anschrift und Telefonnummer) unter dem Stichwort **ZWISCHENSTOPP** an die Redaktion: redaktion-tankstop@eft-service.de

Einsendeschluss ist der 13.07.2018

Teilnahmebedingungen

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der an der Herausgabe des Magazins beteiligten Unternehmen sowie deren Angehörige sind von der Verlosung ausgeschlossen; ebenso ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Eine Barauszahlung ist nicht möglich.

Weiter Infos unter www.eft-service.de/shop/kaffee-tassen-mehr/20

GEWINNEN

Heute in der Verlosung: bft-Kaffeebecher Porzellan, weiß mit Aufdruck „Biene“ (3x 6 Stck.)





Facebook Facts

Kurioses, Lustiges und Wissenswertes der Tankstellen-Branche erfahren Sie auf der Facebook-Seite der eft unter www.facebook.com/eft.bonn. Damit Sie auch offline nichts verpassen, finden Sie hier unser Highlight der letzten Wochen.

In seinem Rechtstipp gibt bft-Geschäftsführer Stephan Zieger Tankstellenbetreibern wichtige und hilfreiche Informationen an die Hand. Regelmäßig stellen wir diesen Service auch auf unserer Facebook-Seite bereit. Werden Sie Fan und bleiben Sie auch in rechtlichen Fragen auf dem Laufenden.



Lampen an!

Licht & Leuchten
für Shop und Bistro



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



Komplettservice aus einer Hand Wir erLEDigen das:

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

Sprechen Sie uns an:



Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen mbH
Ippendorfer Allee 1d
53127 Bonn
Telefon: 0228 91029 31
www.eft-service.de | frank.feldmann@eft-service.de

Übergangsfrist abgelaufen – jetzt kostet es Ihr Geld

Neue Dokumente zu ZÜS-Prüfungen erforderlich

Plötzlich und unerwartet wird mancher Tankstellenbesitzer jetzt von Sicherheitsüberprüfungen überrascht. Eigentlich kaum nachvollziehbar, denn die Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV) ist seit über drei Jahren gültig und die Hinweise waren mannigfaltig und unübersehbar; der TANKSTOP berichtete:

1. Einige zugelassene Überwachungsstellen (ZÜS) teilten Tankstellenbesitzern mit, dass zu kommenden Prüfungen unter anderem ein Explosionsschutzdokument (Ex-Doku) vorliegen und die Identifizierung zu prüfender Anlagenteile erfolgen muss. Das Ex-Doku ist gemäß § 9 Abs. 4 BetrSichV und § 6 Abs. 9 GefStoffV erforderlich. Laut BetrSichV haben die Eigentümer der Tanktechnik und / oder der Pächter (als „direkter“ Arbeitgeber) auch für bestehende Anlagen die Pflicht, ein Ex-Doku zu erstellen.
2. Am eindeutigsten sind Hinweise / Mängel in Prüfberichten. Schauen Sie da nochmals rein, bevor Sie demnächst einen erheblichen Mangel mit Nachprüfungskosten und als „Wiederholungstäter“ ein Bußgeld riskieren.

Falls Sie davon nichts mitbekommen haben, bedeutet dies nicht, dass Sie jetzt nichts tun müssen; denn Unwissenheit schützt vor Strafe nicht. Ab sofort sind die Prüfer laut BetrSichV gezwungen, fehlende Dokumente zu bemängeln. Was ist zu tun?

Ganz einfach: Sie wenden sich an Ihre Prüfstelle, eine andere ZÜS oder uns, um ein Angebot für die Erstellung der Unterlagen einzuholen. Danach vergleichen Sie die Preise mit den Kosten für die Teilnah-

me am Praxislehrgang „Neue Nachweise laut BetrSichV – schnell und einfach mit Vordrucken und Musterschreiben erledigen“. Programm, Preise und Anmeldevordruck unter www.forum-tankstellen.de → Aus-/Weiterbildung → Veranstaltungen aktuell.

FAZIT: Mit der Teilnahme am Praxis-Lehrgang erwerben Sie die Kenntnisse zur Verwendung und die Rechte zur Nutzung von Vordrucken, Musterschreiben und Formularen, um die neuen BetrSichV-Anforderungen zu erfüllen. Schneller, einfacher und kostengünstiger geht's nicht!

♦ Edmund Brück

FORUM Tankstellen Beratung GmbH
Wallmerkamp 6
38228 Salzgitter
Telefon 05341 551711
info@forum-ts.de
www.forum-tankstellen.de

BEILAGEN IN DIESER AUSGABE

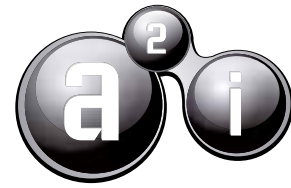
- » Beam Suntory
- » GAZ Roadrunner

GESUCHT UND GEFUNDEN



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

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



PRICECAST FUEL[©]



– damit Sie beim Preis immer richtig liegen!

Dynamische Preisstellung vor Ort

Wann ist der richtige Zeitpunkt den Preis zu justieren, und was ist dann der optimale Wert?

PriceCast Fuel kann mittels künstlicher Intelligenz zu jedem Zeitpunkt den Preis für jedes einzelne Produkt vorhersagen, bei dem Sie die gewünschte Balance zwischen Absatzmenge und Marge höchst wahrscheinlich erreichen werden – und stellt ihn auf Wunsch automatisch ein.

Für mehr Informationen rufen Sie uns an oder senden Sie uns eine E-Mail.

a2i systems A/S
Center Boulevard 5
2300 Kopenhagen
Dänemark

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

Anzeige

Mitgemacht und abgeräumt

Das Glück war Tanja Fröhlich (rechts) hold, als sie das Lösungswort „Freie Tankstelle“ der Ausgabe 1/2018 an die Redaktion des TANKSTOP sendete. Einen nigelnagelneuen Fernseher der Firma Telefunken darf die Delmenhorsterin nun ihr Eigen nennen. Jede Ausgabe des Fachmagazins liest die ehemalige Zahnmedizinerin intensiv, um über die Tankstellenbranche im Bilde zu sein. Seit drei Jahren betreiben Tanja Fröhlich und ihr Ehemann Oliver eine SB-Station der Rheinland-Kraftstoff GmbH. Dabei teilt sich das Paar die Aufgaben – Oliver Fröhlich kümmert sich um die dazugehörige Kfz-Werkstatt, Tanja Fröhlich ist für den Tankstellen-Shop mit Bistro, der erst im vergangenen Jahr erneuert wurde, zuständig. Ihre Freizeit verbringen die Fröhlichs am liebsten mit ihrer Berner Sennenhündin. Nach einem ausgiebigen Spaziergang können sie ab jetzt vor dem neuen Fernseher die Füße hochlegen. Vielleicht bei einem WM-Spiel?

♦ eft / JP





Märchen und Mythen über Minijobs

Minijobs sind eine besondere Form der Beschäftigung. Verdienst und Zeit sind begrenzt. Die geringfügig Beschäftigten dürfen maximal 450 Euro im Monat verdienen oder nicht mehr als zwei Monate oder 50 Tage im Jahr arbeiten. Bis 31.12.2018 gilt für die kurzfristige Beschäftigung eine Sonderregelung, wonach bis zu drei Monate oder 70 Tage gearbeitet werden darf.

Auch wenn sie häufig schlechter behandelt werden als „normale“ Vollzeitbeschäftigte, handelt es sich beim Minijob nicht um ein „Arbeitsverhältnis zweiter Klasse“, denn Minijobber sind nach dem Gesetz den Vollzeitbeschäftigten gleichgestellt. Es gibt kein eigenes Arbeitsrecht für Minijobber, sondern alle Schutzvorschriften aus dem deutschen Arbeitsrecht gelten auch für sie. Die arbeitsvertraglichen Rechte und Pflichten von Minijobbern unterscheiden sich deshalb nicht von denjenigen anderer Arbeitnehmer.

Mindestlohn, Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall, Mutterschutz, Kündigungsschutz oder Urlaub gelten wie bei jedem anderen Arbeitnehmer. Ausnahmen und Besonderheiten gibt es bei den Vorschriften über die Arbeitszeit, dem Arbeitsentgelt sowie der sozial- und steuerrechtlichen Behandlung des Minijobs.

Die meisten Minijobber haben die gleiche Rechtsposition wie Teilzeitbeschäftigte. Gerade im Falle der Entgeltgeringfügigkeit wird häufig eine bestimmte wöchentliche Arbeitszeit abgeleistet. Bei der kurzfristigen Beschäftigung können die Minijobber aber auch im Rahmen eines Vollzeitverhältnisses beschäftigt sein.

Entgeltfortzahlung auch im Minijob

Überall da, wo im Arbeitsrecht die Entgeltfortzahlung gilt – im Krankheitsfall, an gesetzlichen Feiertagen, beim gesetzlichen Mutterschutz oder im Rahmen der Betriebsrisikolehre –, gibt es auch für Minijobber in gleich gelagerten Fällen Geld.

Minijobber haben Anspruch auf bezahlten Erholungsurlaub

Minijobber haben ein Recht auf Urlaub. Wird er verweigert, handelt der Arbeitgeber rechtswidrig. Auch für Minijobber gilt das Bundesurlaubsgesetz (BUrlG). Daher steht einem Minijobber immer der gesetzliche Mindesturlaub von 24 Werktagen zu. Achtung: Das Gesetz rechnet mit einer sechstägigen Arbeitswoche und der Urlaubsanspruch wird bei weniger Arbeitstagen in der Woche nur anteilig gewährt. Minijobber haben daher immer Anspruch auf bezahlten Erholungsurlaub. Für die Berechnung von Urlaubstagen bei Minijobbern kommt es auf die Zahl der durchschnittlichen Arbeitstage pro Woche an. Bei fünf Tagen ist der gesetzliche Mindesturlaubsanspruch 20 Tage, bei vier Tagen 16 Tage, bei drei Arbeitstagen nur noch zwölf Tage und bei lediglich zwei Arbeitstagen in der Woche acht Tage. Bei unterschiedlich langen Arbeitswochen berechnet sich der Urlaubsanspruch nach der Anzahl der durchschnittlichen Wochenarbeitstage.

Gewährt ein Tarifvertrag – in der Tankstellenbranche ist dies zurzeit nicht der Fall – einen höheren Anspruch, erfolgt die Umrechnung entsprechend. Grund hierfür ist, dass Minijobber gegenüber vollzeitbeschäftigten Arbeit-

nehmern nicht willkürlich schlechter behandelt werden dürfen. Dies folgt aus dem arbeitsrechtlichen Gleichbehandlungsanspruch.

Kündigungsschutz gilt auch für Minijobber

Alle Kündigungsschutzvorschriften sind auch auf Minijobber anwendbar. Dies gilt für die allgemeinen Regeln aus dem Kündigungsschutzgesetz. Bei Erreichen der Kopfzahl ist eine Kündigung nur dann wirksam, wenn sie den Anforderungen an eine personenbedingte, eine verhaltensbedingte oder eine betriebsbedingte Kündigung genügt. Für die Sondervorschriften aus dem Schwerbehinderten- oder Mutterschutzrecht gilt dies genauso. Eine geringfügig beschäftigte schwangere Frau genießt den entsprechenden Kündigungsschutz und auch ansonsten die gleichen Rechte aus dem Mutterschutzgesetz wie schwangere Vollzeitbeschäftigte. Gleiches gilt bei Schwerbehinderten.

Deswegen: Minijobber sind im Gesetzessinne ganz normale Arbeitnehmer. Fast alle Gesetze und Schutzvorschriften gelten auch für sie.

♦ bft / Stephan Zieger





bft-akademie – Fachgebiete und Seminarthemen 2018

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

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

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



Alle übrigen Termine und Orte nach individueller Absprache.
Weitere Informationen unter www.bft-akademie.de

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

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

Personal & Recht

Seminar	Termine und Orte
Arbeitsrecht in der Tankstellenpraxis	Termine auf Anfrage
Damit die Kasse stimmt	11.09.18 Raum Hamburg, 28.09.18 Raum Dortmund
Erfolgreiche Mitarbeiterführung in der Praxis	Termine auf Anfrage
Mitarbeiter zu mehr Verkaufserfolg führen	14.09.18 Raum Bochum, 12.10.18 Raum Dortmund
Persönlichkeit & Kommunikation	11.10.18 Raum Bochum, 22.11.18 Raum München
Tankstellenmanagement	Termine auf Anfrage
Zeitmanagement & Organisation	18.10.18 Raum Bochum

Shop

Seminar	Termine und Orte
Kundenservice und Verkauf am Arbeitsplatz Tankstelle	28.08.18 Raum Hamburg, 27.09.18 Raum München
Mehr Erfolg im Shop-Geschäft	08.11.18 Raum Bochum
Schmierstoffe kompetent verkaufen	25.10.18 Raum Bochum
Shoptraining für das Tankstellenteam	Termine auf Anfrage
Verkaufen mit System	05.07.18 Raum Berlin, 20.09.18 Raum München, 04.12.18 Raum Bochum
Warenwirtschaft & Kalkulation	21.11.18 Raum Bochum, 05.12.18 Raum Hamburg
Warenwirtschaft mit HUTH Itas Vision Professional	Termine auf Anfrage
Werden Sie Backshop-Profi	Termine auf Anfrage

Betrieb & Gebäude

Seminar	Termine und Orte
Aktiver Verkauf von Wäschen	15.10.18 Süd
Anforderungen an die Tankstellenkasse	Termine auf Anfrage
Kundenbindung und Social Media	Termine auf Anfrage
Reklamation im Waschgeschäft	16.10.18 Süd
Unternehmerseminar Tankstelle	Termine auf Anfrage

Sicherheit

Seminar	Termine und Orte
Arbeitssicherheit an der Tankstelle	18.09.18 Raum München, 09.10.18 Raum Berlin
Tatort Tankstelle	11.09.18 Raum München, 06.11.18 Raum Berlin

eft-ONLINESHOP

www.eft-service.de/shop



[eft-service.de/shop](http://www.eft-service.de/shop)



0228-910290

IN KÜRZE: AKTIONEN

UNSERE AKTION IM JULI UND AUGUST 2018



BESCHREIBUNG

Einkaufskorb für Ihren Shop

Material: Kunststoff

Farbe: orange

Fassungsvermögen: 20 Liter

Größe: Breite 300 mm, Höhe 225 mm, Länge 430 mm

Preis / Verpackungseinheit: 2 Stck. / EUR 5,-

Mehr zu diesem und weiteren Angeboten unter:

www.eft-service.de/shop

Rubrik: SHOP / VERBRAUCHSMATERIALIEN

Betrieb & Gebäude



BESCHREIBUNG

Einfahrts- und Ausfahrtspoller

Material: zwei Stück Acrylglasschalen in Aluminium-Rahmen eingesetzt und verschraubt, Beschriftung mit PVC-Hochleistungsfolie, Aluminium-Sockel an Rahmen angeschweißt.

Elektrik: Leistungsaufnahme 8,4 Watt, Anschluss 230 V

Maße: Breite 300 mm, Höhe 800 mm, Tiefe 150 mm

Mehr zu diesem und weiteren Angeboten unter:

www.eft-service.de/shop

Rubrik: TANKFLÄCHE & FORECOURT /
EINFahrts- & AUSFAHRTSPOLLER

Aktion

Aktuell



BESCHREIBUNG

Damen / Herrenpolos Kurzarm in acht Farben

Rabatt: 10 Prozent im Aktionszeitraum Mai und Juni 2018

Material: 50% Baumwolle / 50% Polyester

Farben: acht verschiedene Farben verfügbar

Veredelung mit Logo etc. möglich, veredelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen

Mehr zu diesem und weiteren Angeboten unter:

www.eft-service.de/shop

Rubrik: AKTIONEN

Aktion

Aktuell



BESCHREIBUNG

Ölwagen in Flaschenform für den Forecourt

Einsatz: Ölwagen für den Innen- und Außenbereich

Farben: Farbfolie, Firmenlabel und Scannerschiene werden der Firmenfarbe angepasst

Beschreibung: 3 Regalebenen mit Raum für 75 Ölflaschen; auf 4 Schwerlastrollen mit Feststellbremse

Maße: H 150 cm x B 58 cm x T 36 cm

Mehr zu diesem und weiteren Angeboten unter:

www.eft-service.de/shop

Rubrik: AKTIONEN

Gewusst wo!


Termine – Schulungen – Weiterbildungen

Veröffentlichen auch Sie Ihre Termine kostenfrei im TANKSTOP.

Alle Informationen senden Sie inklusive der entsprechenden Kontaktdaten unverbindlich per Mail an redaktion-tankstop@eft-service.de.

Ein Anspruch auf Abdruck besteht nicht.

- › 13. – 15.07.2018
42. Oldtimer-Meeting Baden Baden
Kurgarten
Baden Baden
- › 18. – 19.08.2018
Dortmund Classic Days
Oldtimer-Festival Schloss Westhusen
44357 Dortmund
- › 25.08. – 02.09.2018
Caravan Salon Düsseldorf
Messe Düsseldorf
Am Staad
40474 Düsseldorf
- › 07. – 08.09.2018
Lekkerland Hausmesse
Mainz / Wallau
- › 11. – 15.09.2018
automechanika
Messe Frankfurt am Main
- › 14. – 15.09.2018
Lekkerland Hausmesse
Ulm, Ulm-Messe
- › 15. – 16.09.2018
Cames Neuss
Euromoda Neuss
Anton-Kux-Str. 11
41460 Neuss
- › 21. – 23.09.2018
InterTabac
Messe Westfalenhallen Dortmund
Strobelallee 45
44139 Dortmund
- › 22. – 23.09.2018
Utz Hausmesse
Mehrzweckhalle Maselheim
Gartenstraße 30
88437 Maseberg
- › 28. – 29.09.2018
Lekkerland Hausmesse
Hannover, Eilenriedehalle
- › 29. – 30.09.2018
Bartels-Langness Hausmesse
Holstenhalle Neumünster
Justus-von-Liebig-Straße 2-4
24537 Neumünster
- › 10. – 12.10.2018
COTECA 2018
Fachmesse für Kaffee,
Tee und Kakao
CCH Congress Center Hamburg
20355 Hamburg
- › 11. – 12.10.2018
Lekkerland Hausmesse
Düsseldorf, Mitsubishi Electric Halle
- › 11. – 13.10.2018
UTILEXPO 2018
Messe für Transportwesen, Fördertechnik,
Logistik, schwere und leichte Nutzfahrzeuge
CH-1218 Le Grand-Saconnex
- › 12. – 14.10.2018
Veterama
Xaver-Fuhr-Straße 101
68163 Mannheim
- › 13. – 14.10.2017
LHG Eibelstadt Hausmesse
Weiße Mühle 1
97230 Estenfeld
- › 19. – 20.10.2018
Lekkerland Hausmesse
Schkeuditz / Leipzig, Globana Trade Center
- › 24. – 25.10.2018
Arbeitstagung Bundesverband
Freier Tankstellen
Sauerland Stern Hotel
Kneippweg 1
34508 Willingen



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

TEAM & TANKSTELLE

www.bft-akademie.de

Seminare, Training und Coaching für den Tankstellenmittelstand – denn Tankstelle ist Praxis. Seminare 2018:

› Personal & Recht

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

› Shop

Kundenservice und Verkauf am Arbeitsplatz Tankstelle
Mehr Erfolg im Shopgeschäft
Schmierstoffe kompetent verkaufen
Shoptraining für das Tankstellenteam
Verkaufen mit System
Warenwirtschaft & Kalkulation
Warenwirtschaft mit Huth ITAS Vision Professionell
Werden Sie Backshop-Profi

› Betrieb & Gebäude

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

› Sicherheit

Arbeitssicherheit an der Tankstelle
Tatort Tankstelle

SCHMIERSTOFFE

BP Europe Deutsche Castrol

Online Tankstellen-Mitarbeitertraining www.schmierstoff-training.de

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

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

BACKEN & BACKSHOP

EDNA Tiefkühlbackwaren

- › Hilfe und Beratung bei Produktfragen, beim Backen und Präsentieren von Backwaren
- › Individuelle Backschulungen vor Ort nach Absprache

Alle Termine auf Anfrage. Mehr Information unter www.edna.de



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

Kreuzworträtsel

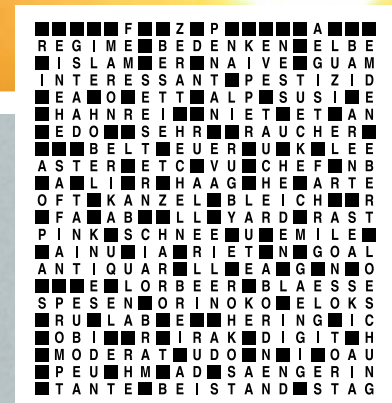
Dichtung für die Bühne	Fachvortrag	erster Mensch (A.T.)	Lichtgott der nord. Mythologie	Ausflug	vorübergehend	Vorgesetzter	österr., bayrisch: knusperig	ein weiches Metall	spannender Film (Kw.)	spanischer Abschiedsgruß	clever, gerissen	Urkundsjurist
				antikes Gefäß für Wein		11		„Drahtesel“ fahren				
Schuldverreibung			franz. Departementptst.	Händlerviertel im Orient	böser Magier			witzig	Fußrücken	Jupitermond		
	2						Antriebskraft	kostenfrei				
arabisches Fürstentum			7		Schalter am Computer	Krawatte				Herrenbekleidung		
Hellseher		Wrestling-Profi (Hulk)	zähflüssige Säfte	wohlabend			geschlossenere Hausvorbau	Vorschrift	Hauch, Fluidum (franz.)			
						ein Vorname der Curtis (... Lee)	Verwendbarkeit		5		dt. Dramatiker (Tancred)	Pfeifenanzünder
Verstorbener				Körperstellung	Vorname Klinsmanns							
Bruchstück	Ehrentitel jüdischer Gelehrter	schweiz. Fleischspezialität	orientalisches Fleischgericht			„Jangsam“ in der Musik	türk. Staatsmann † 1993	karge Landschaftsform	aromatischer Geruch			
				8			Lehre von der Umwelt		12			
			kristalliner Schiefer	Schriftsteller				asiat. Staatenverbund (Abk.)	röm. Zahlzeichen: 600			
Gießgefäß	Figur in Brechts „Baal“	süßer Brotaufstrich					Kalbsbrustdrüse	chemisches Element	Speise in Gelee	10		
Start				Aufwickler	ein Opersänger						Frauenname	
			franz. Maler † 1917 (Edgar)	Film-Sternchen				gefeierte Künstlerinnen	ein Tongeschlecht			
Rufname Laudas	Halbinsel in Vorderasien	Überziehungskredit (Kw.)			13	während	Zwerg der Edda	Kurort in Graubünden				ohne Übereinstimmung
Schlimmes			1	Halbaffe, Wollmaki	Weisagerin				Warenballen (Mz.)	musikalisches Übungsstück		
		argentinischer Staatsmann		kleine Spende		4		Kampf unter Völkern	harzreiches Kiefernholz			
Platz, Stelle	blühende Holzpflanze				ind. Urvater der Menschen	Augenkrankheit	Wurzelgemüse					3
schlimm			9	Halbton unter c	Tennisturnier				deutsche Presseagentur (Abk.)	Titelfigur bei Brecht (Arturo)		
Textilbetrieb	Vorname der Derek		italienisches Weinbaugebiet				Kicherlaut	US-Filmkomiker (Woody)		6		
					thail. „James Bond“-Bucht		Kinderfigur der Spyri				Fremdwortteil: doppelt	
griech. Verwaltungsbezirk				ehren, loben							Fußpfad	

Lösungswort:

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

Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht.



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

Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen mit Ihrer vollständigen postalischen Adresse und Telefonnummer. Einsendeschluss ist der 17.07.2018.

Das Lösungswort des letzten Rätsels lautete:
Teamschulung

Willkommen „Alexa“ – spiele meine Musik überall

Alexa ist ein Cloud-basierter Sprachdienst, der konstant smarter wird – und der Fragen beantwortet, Musik abspielt, Audiobooks liest, Licht ein- und ausschaltet, Sportergebnisse und Verkehrsnachrichten abrufen und mehr. Amazon Echo ist ein revolutionäres neues Gerät, das vollständig durch Sprache gesteuert wird – immer bereit, mit Freisprechfunktion und schnell – einfach Alexa fragen und sofort eine Antwort bekommen. An ein Lautsprechersystem angeschlossen kann der Nutzer über Amazon Echo Dot die heimische Stereoanlage steuern und ebenfalls auf alle Fähigkeiten von Alexa zugreifen.

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

Teilnahmebedingungen für das Gewinnspiel

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der an der Herausgabe des Magazins beteiligten Unternehmen sowie deren Angehörige sind von der Teilnahme am Gewinnspiel ausgeschlossen; ebenso ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Eine Barauszahlung des Gewinns ist nicht möglich.

Unser aktueller Gewinn:



HEISSER **SOMMER**



ERFRISCHUNG

NEU

JETZT BESTELLEN

Das Sommerplakat
2018 ist da.

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

frei und fair – Ihre freie Tankstelle