

TANK STOP

Das efit-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 06 | 2018



**ACHTUNG
CYBER-KRIMINALITÄT**

TITELTHEMA

Cyber-Kriminalität
Virtuelle Gefahren für Tankstellen

INDUSTRIEPARTNER

Der Branchencheck 2018
Rückblick - Status - Ausblick

SHOPNEWS

Einweg und Mehrweg
am Regal kennzeichnen

www.tankstellenmesse.de

Weil nichts die Branche besser informiert!



8. + 9. Mai '19 / Messe Münster



Deutschlands führende Fachmesse für den
Tankstellenmittelstand

Editorial

www.tankstop-magazin.de



All überall auf den Tannenspitzen ...

Es ist soweit: Weihnachten und der Jahreswechsel stehen an. Zeit für einen Rückblick auf die vergangenen zwölf Monate. Es war einiges los in der Tankstellenbranche. Themen wie E-Mobilität, E-Fuels, Gasrückführung, Shop-Modernisierung, DSGVO, flüssigkeitsdichte Fahrbahnen, Rhein-Niedrigwasser und die daraus resultierenden Versorgungsengpässe und, und, und. Wir vom TANKSTOP-Team haben Ihnen in diesem Jahr in den sechs Ausgaben unseres Magazins wieder eine Fülle an Neuigkeiten und Wissenswertem aus der Branche mitgeteilt. Und so wird es auch 2019 weitergehen.

Ausblick: Das mediale Highlight wird sicher die 19. Ausgabe der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND im Mai in Münster. Ein Besuch auf der Leistungsschau ist ein MUSS für Sie als Tankstellenunternehmer, -pächter oder -betreiber. Der TANKSTOP wird Sie ab der Ausgabe 1 auf dem Laufenden halten, wo Sie Ihr kostenfreies Besucherticket bekommen, wie Ihnen die ebenso kostenfreie Messe-App bei der Orientierung hilft u.s.w.

Zunächst aber beschließen wir wie jedes Jahr die vorliegende Ausgabe des TANKSTOP mit unserem Branchencheck 2018. Wieder

haben wir ausgewählte Firmen quer durch die Branche nach ihrem Rückblick, Status und Ausblick gefragt. Als Resümee lässt sich festhalten: Es war ein gutes Jahr für die Branche. Chapeau an alle, die daran mitgewirkt haben.

Und damit möchten wir auch Ihnen, unseren Lesern, für Ihr Interesse und Ihre vielen Rückmeldungen zu unserem Magazin danken. Freuen Sie sich auf ein paar hoffentlich geruhsame Festtage.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine informative Lektüre und alles Gute für das neue Jahr.

Herzlichst Ihr
Bernd Scheiperpeter und Frank Feldmann

Bildnachweis:

Cover: AdobeStock weerapati1003

Seite 3: Birgit Limbach

Seiten 9: Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik

Seiten 34-35: Lekkerland, Shutterstock, Robuart, Mr. Kaizer



Seite 6–9 | Cyber-Kriminalität – Virtuelle Gefahren für Tankstellen

Der Branchencheck 2018

Seite 10–16 | Der Branchencheck 2018



Seite 22–23 | s-iQ: Rauchfreie Innovation unter dem Vulkan



Seite 36–37 | Retro-Konzept als High Roller Verkaufslandschaften

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 18 – 19 | BEVER Innovation B.V.



Seite 42 – 43 | MCS prämiert Convenience-Branche

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

- » Cyber-Kriminalität – Virtuelle Gefahren für Tankstellen 6

INDUSTRIEPARTNER

- » Der Branchencheck 2018 – Rückblick, Status, Ausblick 10
- BEVER: Bever Innovations B.V. 18
- BÄRO: Licht schafft Atmosphäre 20
- S-IQ: Rauchfreie Innovation unter dem Vulkan 22
- TOKHEIM: Neubau der Tankstelle Mangold in Laichlingen 24
- LÜNING: bietet Social Media Komplettlösung an 26

INSIDE

- Potentialanalyse: Einzelkämpfer und Kleinunternehmer im Fokus 28
- Auf einen Tankstop mit ... 30
- Mitarbeiterschulung: Ich arbeite gern mit qualifizierten Mitarbeitern 36

LEADERBOARD

- eft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station 32

REGULARIEN

- Facebook Facts 35
- bft-akademie – Seminare und Termine 2018 37
- Der Tankwart informiert 57
- Zwischenstopp 57

SHOPNEWS

- » LEKKERLAND: Getränke: Einweg und Mehrweg 38
- GRÜNWALD: Retro-Konzept als High Roller Verkaufsländereien 40
- NORDLAND: Dreißig Jahre ganz weit oben 42
- ARYZTA: Gastronomisierung auf dem Filetstück 44
- MCS prämiert Convenience-Branche 46

TANKWORT

- Detlef Vormoor: Vordenker für Energie und Umwelt 48
- Tankstellen – Kathedralen des Lichts 50

PORTRAIT

- Neue Vertriebsleitung bei PWM in Bergneustadt 52

KLEINANZEIGEN

- 54

BRÜCKS PRAXISTIPP

- Nicht ins Bockshorn jagen lassen – Gasrückführung 56

EFT-ONLINESHOP

- Hissflaggen und Fahnen 58
- Brötchentüten bft 58
- Damen- und Herren-Fleecejacken 59
- Tankgutscheine und Umschlag für Tankgutscheine 59

IHR GUTES RECHT

- Verkehrssicherungspflicht: Laub, Schnee und Glatteis 60

TERMINE

- Termine – Schulungen – Weiterbildungen 61

KURZ VOR SCHLUSS

- Kreuzworträtsel 62

Virtuelle Gefahren für Tankstellen

Ist es an der Zeit für Cyber-Versicherungen?

Meldungen über Hacker-Angriffe und Cyber-Attacken gehören in unserer immer stärker vernetzten Gesellschaft zur alltäglichen Berichterstattung. Im Bundeslagebild Cybercrime 2017 meldet das Bundeskriminalamt 85960 Fälle von Cyber-Kriminalität im engeren Sinne. Die Allianz für Cyber-Sicherheit, eine Initiative des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI), schreibt auf ihrer Website, laut ihrer Cyber-Sicherheits-Umfrage von 2017 „sind knapp 70 % der Unternehmen und sonstigen Institutionen in Deutschland in den beiden vergangenen Jahren Opfer von Cyber-Angriffen geworden. In etwa der Hälfte der Fälle waren die Angreifer erfolgreich, jeder zweite dieser Angriffe führte dabei zu Produktions- bzw. Betriebsausfällen.“

Längst sind nicht mehr nur große Betriebe davon betroffen, im Fokus der Angreifer stehen auch kleine und mittelständische Unternehmen (KMU). Diese sind – trotz der sich häufenden Hacker-Schlagzeilen und damit einhergehenden Sensibilisierung – oftmals schlecht auf Cyber-Attacken vorbereitet. Das Ergebnis sind materielle und finanzielle Schäden sowie Betriebsausfälle. In immer mehr Ländern werden Unternehmen deshalb gesetzlich zu höheren Sicherheitsmaßnahmen verpflichtet, auch um vertrauliche Kundendaten zu schützen. Das zeigt beispielsweise die vor kurzem in Kraft getretene neue Datenschutzgrundverordnung, die Unternehmen und Institutionen u.a. das Versenden verschlüsselter E-Mails vorschreibt.

Kraftstoffpreise geändert, 2 300 Liter Benzin geklaut, Website gehackt

Dass auch Tankstellen von Hackerangriffen betroffen sind, zeigen allein zwei Vorfälle aus diesem Jahr. Im Februar wurde eine Sicherheitslücke bei einem weltweit genutzten Tankstellen-Management-System bekannt. Hacker erlangten Zugriff auf Kundendaten und konnten Kraftstoffpreise nach Belieben anpassen. Im Juni wurde eine Zapfsäule an einer Detroitener Tankstelle derart manipuliert, dass sie kostenfrei Kraftstoff ausgab. 2 300 Liter Benzin wurden gestohlen. Auch nachdem ein Tankstellenmitarbeiter die Manipulation bemerkte, gelang es ihm zunächst nicht, die Gratis-Tankvorgänge über das Programm zu stoppen.

Aber auch in Deutschland kam es schon zu Angriffen in der Branche. Ein mittelständischer Tankstellendienstleister mietete für seine Unternehmens-Website einen festen Server bei einem großen Internetdienstleister. Zwischen Weihnachten und Silvester 2017 wurde durch einen Kunden die Nichterreichbarkeit der Website gemeldet. Der Programmierer landete bei der Prüfung über den Server auf einer Erpresserseite.

Mittels der Zahlung eines hohen Geldbetrags sollte die Website wieder funktionstüchtig werden. Darauf wollte sich das geschädigte Unternehmen jedoch nicht einlassen. Ihr Glück im Unglück: Es befand sich zu dem Zeitpunkt eine neue Website im Aufbau. Der Relaunch wurde zur obersten Priorität gemacht, sodass das Unternehmen innerhalb kürzester Zeit wieder online war.

Natürlich zog es aus der Erfahrung Konsequenzen: Der vormals feste Server wurde durch die Miete eines Serverplatzes getauscht. Das Hosten der Website erfolgt hierdurch sicherer über wechselnde Server. Die Datensicherung durch den Internetdienstleister wird – anders als zuvor – auf einem separaten Server vorgenommen. Außerdem erfolgt eine zusätzliche Datensicherung über den Programmierer des Unternehmens und Hackerangriffe sind nun mit in der Versicherung enthalten. Übrigens: Intern waren die Daten des Mittelständlers u.a. durch eine Firewall geschützt. Bei der Website verließ sich das Unternehmen auf die Absicherung durch den externen Anbieter.

Erste Maßnahmen

Ein erfolgreicher Hacker-Angriff auf kleine und mittelständische Unternehmen verursacht einen durchschnittlichen wirtschaftlichen Schaden von 70 000 Euro. Das Schlimme für den Unternehmer: Er kann sogar als „unfreiwilliger Helfer“ selbst schadenersatzpflichtig gemacht werden. Nämlich dann, wenn Daten Dritter unzureichend durch sein Unternehmen geschützt sind und Hacker leichten Zugriff darauf erhalten.

Doch wie können sich Unternehmer vor den Risiken einer unausweichlichen digitalen Welt schützen? An erster Stelle steht dabei die Sensibilisierung für das Thema – auch der Mitarbeiter. Denn Gefährdungen entstehen nicht nur durch Angriffe von außen, sondern ebenfalls durch Angriffe von innen, die durch Mitarbeiter – oft aus Versehen – zustande kommen. Deswegen gilt: Verdächtige E-Mails sollten im Zweifelsfall doppelt geprüft werden, bevor der Anhang geöffnet wird, fremde USB-Sticks gehören nicht in den Firmen-Computer. Und auch Passwörter sollten weder einfach zu erraten sein noch offen zugänglich aufbewahrt oder doppelt verwendet werden. Der Grundschutz, über den alle Unternehmen verfügen sollten, besteht aus Virens Scanner, Firewall und Spam-Schutz, die regelmäßig aktualisiert werden müssen. Außerdem ist eine regelmäßige, physisch externe Sicherung von Daten zu empfehlen, da sich einige Trojaner im Netzwerk verbreiten und so auch Backup-Server infizieren können.

Passwort-Tipp

In vielen Unternehmen werden Passwörter aus Sicherheitsgründen häufig erneuert. Noch sicherer ist es allerdings, ein starkes Passwort zu nutzen, das einmal auswendig gelernt wird. Ein starkes Kennwort beinhaltet folgende Komponente: 8 – 10 Zeichen, Zahlen, Sonderzeichen, Groß- und Kleinschreibung, keine reellen Wörter. Eine Methode, die das Merken erleichtert, ist Pass-Sätze zu verwenden. Überlegen Sie sich einen Satz, den Sie sich merken und verwenden Sie davon jeweils den ersten Buchstaben. Aus beispielsweise „Ich liebe meine 3 Tankstellen und meine 2 Katzen!“ wird so das Passwort „Ilm3Tum2K!“.

DSGVO

Die neue Datenschutzgrundverordnung schreibt vor, dass die Verletzung des Schutzes personenbezogener Daten – wie sie durch einen Cyber-Angriff erfolgen kann – innerhalb von 72 Stunden der zuständigen Aufsichtsbehörde gemeldet werden muss.

Klar ist, eine 100prozentige Sicherheit wird nie zu erlangen sein. Sie sollten sich deshalb nicht in Schutzmaßnahmen verlieren, sondern sich auf die Sicherung Ihrer wichtigsten Daten – wie beispielsweise Kunden-, Finanz-, oder Backup-Daten – konzentrieren.

Sollte es dennoch zu einem Cyber-Angriff kommen, heißt die Devise: Ruhig bleiben, IT-Experten und die Polizei hinzuziehen. Zudem ist es ratsam, im Vorfeld einen Notfallplan zu erstellen, den Sie im Krisenfall heranziehen können. Dieser sollte beispielweise eine Kontaktliste mit den wichtigsten Ansprechpartnern enthalten, Zuständigkeiten aufführen oder angeben, wo gesicherte Daten gespeichert sind. Ganz wichtig: Notfallplan ausdrucken! Allein auf dem Rechner gespeichert hilft er Ihnen nicht weiter, wenn die Daten verschlüsselt wurden.

Resultat der digitalen Welt: Die Cyber-Versicherung

Seit einigen Jahren reagiert auch die Versicherungswirtschaft auf vermehrte Cyber-Attacken und bietet ihren Kunden Absicherung mit einer sogenannten Cyber-Risk-Versicherung. Je nach Tarif und vereinbartem Umfang erhält ein Unternehmen nicht nur Zahlungen für entstandene

Schäden, sondern auch Hilfe bei Problemlösungen und bei der Vermeidung von Folgeschäden. Dazu vermittelt und bezahlt die Versicherung geschulte IT-Fachleute, die den Angriff analysieren, Beweise sichern und Folgeschäden verhindern, ebenso wie spezialisierte Anwälte, die helfen, die Informationspflichten zu erfüllen, oder auch Kommunikationswissenschaftler, die bei der Krisenkommunikation unterstützen.

Die Tarife der Versicherungsanbieter variieren in dem noch jungen Feld stark. Unterstützung bietet der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). Dieser hat für Freiberufler und mittelständische Unternehmen (mit einem Umsatz bis zu 50 Millionen Euro oder mit bis zu 250 Mitarbeitern) einen Risikofragebogen entwickelt, mit dem Versicherer das individuelle Risiko eines Kunden einschätzen und die Unternehmen selbst mögliche Schwachstellen in ihrer IT-Sicherheit erkennen können. Der Fragebogen steht zum kostenfreien Download unter www.gdv.de (Rubrik Über uns → Unsere Services → Musterbedingungen) bereit.

♦ eft / JP



Absicherung von Kassensystemen, Tankautomaten, Zapfsäulen etc.

Inwieweit Tankstellenunternehmer bei einem Hacker-Angriff auf Kassensysteme, Tankautomaten, Zapfsäulen etc. haften, muss individuell mit dem jeweiligen Dienstleister erörtert werden. Oftmals werden Haftungsfragen in einer Vereinbarung geregelt. Kassen- und Automatenhersteller verfügen allerdings über eigene Sicherheitskonzepte, die Hacker-Angriffe ausschließen sollen. Zudem unterliegen die Geräte starken Sicherheitsanforderungen und -prüfungen, Rechenzentren sind nur akkreditierten Mitarbeitern zugänglich und Kassen sind geschlossene Systeme, auf deren Software nicht einmal der Tankstellenbetreiber, sondern nur zugelassene Mitarbeiter des Kassenherstellers zugreifen können. Das größte Risiko stellt somit der „Faktor Mensch“ dar. Lassen Sie niemand Unbefugtes an Ihre Systeme und sensibilisieren Sie Ihre Mitarbeiter. Solange Sie selbst Ihre Aufsichtspflichten nicht verletzen und mit aktueller Schutzsoftware und Datensicherung arbeiten, sollten Sie sich und Ihr Unternehmen auch gegen Regressansprüche absichern können.

Hilfreiche Links zum Thema Cyber-Sicherheit:

- Kostenloser Online-Quick-Check für KMU, um sich ein Bild vom Status der eigenen Informationssicherheit und des Datenschutzes zu machen unter www.vds.de / Rubrik Cyber-Security – Website der VdS Schadenverhütung GmbH
- Kostenloser Sicherheits-Check für Websites und Content Management Systeme unter www.siwecos.de – Ein Projekt der Initiative „IT-Sicherheit in der Wirtschaft“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, das sich vor allem an KMU richtet.
- Informationen zu u. a. Cyber-Security, Cyber-Versicherungen und kostenloser Download eines Risikofragebogens unter www.gdv.de – Website des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft.
- Informationen zu Gefährdungslagen, Empfehlungen, Programme und Hilfsmittel etc. zum Thema Cyber-Sicherheit unter www.bsi.bund.de – Website des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik.
- Kostenfreie Netzwerk-Mitgliedschaft für Unternehmer und damit einhergehend Zugriff auf Informationen zum Thema Cyber-Sicherheit unter www.allianz-fuer-cybersicherheit.de – Initiative des BSI, die sich vor allem an KMU richtet.
- Informationsplattform des BSI für alle Bürger unter www.bsi-fuer-buerger.de
- Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.: www.bitkom.org



3 Fragen an Versicherungskaufmann Peter Kretschmer

Weshalb würden Sie Tankstellenunternehmern empfehlen, eine Cyber-Versicherung abzuschließen?

Peter Kretschmer: Die Cyber-Versicherung bietet auch Tankstellenunternehmen eine Möglichkeit, sich gegen die zunehmende und abstrakte Bedrohungslage durch Hackerangriffe und Schadsoftware bedarfsgerecht im Kollektiv abzusichern.

Mein Unternehmen hat bereits eine Cyber-Versicherung. Nun wurden wir Opfer eines Hacker-Angriffs. Wie geht es jetzt weiter?

Peter Kretschmer: Eine der versicherten Leistungen der Cyber-Versicherung ist der Service einer 24-Stunden-Hotline, die im Falle z. B. eines Hackerangriffes kontaktiert werden muss. Hier werden Sie an einen spezialisierten IT-Dienstleister vermittelt, der Sie fallbezogen, beispielweise im Rahmen der IT-Forensik und oder der Datenwiederherstellung, unterstützt. Alles Weitere, wie z. B. ein Betriebsunterbrechungsschaden, ist abhängig vom Einzelfall und der vertraglichen Deckung.

Wie finde ich die richtige Versicherung für mein Unternehmen?

Peter Kretschmer: Anhand einer Bedarfsanalyse kann man unabhängig den aktuell passenden Anbieter ermitteln lassen. Da der Cyber-Versicherungsmarkt noch jung ist und sich die angebotenen Deckungen laufend ändern, lohnt aber eine laufende Marktbeobachtung.

”

In unserer digitalen Gesellschaft sehen wir eine Cyber-Versicherung mittlerweile als elementar an und haben uns als eft zum Abschluss einer Versicherung entschlossen.“

Frank Feldmann, Geschäftsführer Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft)



”

Cyber-Sicherheit muss als Grundlage für eine erfolgreiche Digitalisierung begriffen werden, das Thema gehört daher in die Chef-Etage. Dazu gehören auch Sensibilisierungen der Mitarbeiter und geeignete IT-Sicherheitsmaßnahmen, etwa nach dem IT-Grundschutz des BSI. Unterstützung dabei bietet unsere Allianz für Cyber-Sicherheit, auch und gerade für kleine Betriebe.“



Arne Schönbohm, Präsident Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI)

Das Jahresende bedeutet für viele Firmen traditionell Inventur. Also Kassensturz und Bestandsaufnahme aller Waren in den Lagern. Aber nicht nur physisch werden die verbliebenen Produkte gezählt, auch mental blicken Unternehmenslenker und Verantwortliche auf die vergangenen zwölf Monate zurück, ziehen Bilanz und planen das neue Jahr. TANKSTOP hat nachgefragt. Hier ist der aktuelle Branchencheck 2018.

Der Branchencheck 2018

01

Rückblick: Kurz vor Jahresfrist gefragt, wie beschreiben Sie das zurückliegende Geschäftsjahr 2018 für Ihr Unternehmen in Bezug auf den Tankstellenmittelstand?

02

Was war für Sie, für Ihr Unternehmen, das besondere Highlight in 2018? Gab es bemerkenswerte Geschäftsabschlüsse, herausragende Innovationen o.ä.? Verbinden Sie ein spezielles Highlight mit der eft?

03

Ausblick: Was erwarten oder planen Sie in Ihrem Unternehmen für 2019? Neue Produkte / Dienstleistungen für den Tankstellenmittelstand? Teilnahme an der TANKSTELLE & MITTELSTAND '19? Beschreiben Sie bitte kurz Ihr wichtigstes Vorhaben oder Ziel.

Sven Stottmeier
Vertriebsleiter D A CH,
Hectronic GmbH



- 01** Wir können auf ein sehr gutes Jahr zurückblicken, in welchem sich der Mittelstand überaus investitionsfreudig gezeigt hat. Gerade auf dem deutschen Markt steigt die Nachfrage nach Tankautomaten deutlich. Zudem konnten mehrere Projekte im Rahmen der Digitalisierung angegangen und bereits realisiert werden. Hierunter unsere Payment-App, web-basierte Monitoring Systeme für Tankautomaten sowie individuelle Softwarelösungen.
- 02** Für uns ein sehr bedeutendes Projekt-Highlight ist/war die Digitalisierung der Tankkarte via App, zusammen mit der BayWa AG. Bereits heute werden 4% aller Transaktionen der Tankkarte mit der App durchgeführt. Die Tendenz ist steigend. Zudem konnten wir die Hectronic CRID-Technologie weiterentwickeln und damit unser Portfolio für verschiedene Zapfsäulenhersteller erweitern. Stolz sind wir auch auf die Integration des neuen PayTec-Terminals mit Kontaktlosmodul in unseren Automaten. Hiermit wurde eine weitere Alternative für den deutschen Tankstellenmarkt geschaffen, auf welchem das Angebot an Outdoor-Terminals sehr beschränkt ist.
- 03** Auch 2019 werden wir die HecFuel App, unsere Lösung für mobiles Bezahlen, weiterentwickeln. Hierzu arbeiten wir an der Anbindung an verschiedene Payment Service Provider (PSP) sowie an weitere Endgeräte (Tankautomaten, Kassen), die nicht aus Hectronic-Hand stammen. Weitere Features wie ein Stationsfinder, die sichere Kilometerstandübertragung und die Einbindung von Loyalty-Programmen sind ebenfalls in Planung. Neben der App stehen für uns auch weiter die Tankautomaten im Fokus. Wir arbeiten an einem neuen Modell für die Flottentankstelle. Im Bereich Füllstandsmessung werden wir im nächsten Jahr eine neue Sonde mit erweitertem Funktionsumfang präsentieren. Die Besucher der TANKSTELLE & MITTELSTAND '19 dürfen also auf die Präsentation neuer Lösungen & Produkte von Hectronic gespannt sein.

Dr. Max F. Krawinkel
Geschäftsführung PWM



- 01** Als Unternehmer betrachte ich natürlich viele Faktoren. Der Tankstellenmarkt hat einen hohen Qualitätsanspruch. Glücklicherweise können wir diesem Anspruch gerecht werden. Wenn unsere Kunden zufrieden sind, profitieren wir auch als Unternehmen davon. 2018 war ein gutes Jahr.
Wir als PWM sehen aber immer Raum für Steigerung und planen für die Zukunft. Unser Markt steht vor großen Veränderungen und wir als PWM sind entschlossen, ganz vorne dabei zu sein.
- 02** Wir haben neue Turmlösungen und unsere mobile Preisanzeige in den Markt gebracht. Es ist für uns immer ein Highlight und eine positive Bestätigung, wenn Kunden sich für unsere neuen Produkte begeistern. Natürlich war die Verabschiedung vom ehemaligen bft-Hauptgeschäftsführer Graf Bülow ein Highlight in diesem Jahr; das Ambiente auf dem Schloss mit Blick auf den Rhein bei bestem Wetter ist mir sehr gut in Erinnerung geblieben.
- 03** Wir möchten gerne noch mehr Kunden für uns begeistern. Geplant sind Erweiterungsinvestitionen in unserer Fertigung und ein weiterer Ausbau unseres Technologiezentrums. An der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '19 werden wir wie gewohnt als Aussteller teilnehmen. Daran gibt es gar nichts zu überlegen. Die Messe ist für uns ein wichtiger Baustein, um in Kontakt mit dem deutschen Mittelstand zu kommen und der ist ein wichtiger Antreiber für jegliche Marktentwicklung.



Josef Walz
Geschäftsführer,
s-iQ Objekt GmbH

- 01** Wir erleben eine starke Innovations- und Investitionsbereitschaft im Mittelstand. Wir sind deshalb weiter gewachsen mit den mittelständischen Gesellschaften.
- 02** Die Verantwortlichen sind stark dafür sensibilisiert, dass es für die Tankstelle der Zukunft tragfähige Konzepte braucht, um sich unabhängiger zu machen vom Tankgeschäft und den daran gekoppelten Kaufanlässen im Shop. Ich erlebe bei den Gesprächen mit den Mittelständlern und bei den von der eft initiierten runden Tischen ROUNDTABLE eine große Offenheit, nicht nur in eine neue Shop-Einrichtung zu investieren, sondern auch in der Erarbeitung, Implementierung und Umsetzung von standortspezifischen Gastronomiekonzepten.
- 03** Wir werden uns noch stärker zum integrierten Komplettanbieter entwickeln, der den Mittelstand von der Standortanalyse bis zur Umsetzung von Foodkonzepten und Marketingmaßnahmen unterstützt – ohne dabei unsere Kernkompetenz, die Shop-Einrichtung, aus dem Blick zu verlieren. Wir werden unsere Kompetenz im Bereich Food, grafische Gestaltung und IT mit einbringen. Die Messe TANKSTELLE & MITTLSTAND ist dabei eine sehr wichtige Kommunikationsplattform, um unsere Leistungen zu präsentieren.



Rikus Kolster
Sprecher der Geschäftsführung,
Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG

- 01** Der Wettbewerb war auch 2018 intensiv. Ich freue mich, dass wir gemeinsam mit unseren Kunden aus dem Mittelstand erfolgreich in die Offensive gegangen sind. Ein Beispiel hierfür ist die Shop-Optimierung, die Experten von Lekkerland in den vergangenen Monaten bei knapp 100 bft-Mitgliedern erfolgreich durchgeführt haben. Die Shops sind jetzt noch attraktiver – und die Umsätze steigen. Besonders positiv war 2018 natürlich auch der außergewöhnlich gute und lange Sommer. Die hohe Nachfrage – etwa nach Eis und Getränken – hat uns und unsere Kunden zwar gefordert, wirkte sich aber auch positiv auf die Absätze aus. Wir blicken daher unter dem Strich zufrieden auf das Jahr zurück.
- 02** Sehr gefreut haben wir uns über die positive Entwicklung der Testphase unseres ganzheitlichen Shop-Konzepts Frischwerk. Wir erhalten viel Zuspruch von den Konsumenten und aus der Branche und haben weitere Standorte eröffnet, unter anderem in Garching bei München (OMV) und in Greven bei Münster (Westfalen). Erfreulich war auch die intensivierte Zusammenarbeit mit der eft, von der auch die bft-Mitglieder profitieren. So hatte die eft einen eigenen Stand auf unserer Hausmesse in Düsseldorf. Darüber hinaus ist Lekkerland nun ein fester Partner des eft ROUNDTABLE.
- 03** Unserer Vision ist es, „Your most convenient partner“ für unsere Kunden zu sein – also der beste Partner, den sie haben. Darauf arbeiten wir auch 2019 hin. Einen Beitrag dazu leistet die digitale Lieferverfolgung, die in Kürze allen unseren Kunden zur Verfügung steht. Ein wichtiges Thema 2019 ist auch „Track & Trace“, also die Rückverfolgbarkeit von Zigaretten und Feinschnitt, die ab 20. Mai vorgeschrieben ist. Wir unterstützen unsere Kunden bei der Vorbereitung und übernehmen beispielsweise die für den Verkauf zwingend erforderliche Registrierung bei der Bundesdruckerei. Bei der TANKSTELLE & MITTLSTAND '19 sind wir natürlich wieder dabei!



Ingo Meyer
Geschäftsführer,
Roadrunner Service GmbH

- 01** Roadrunner Service konnte sich in 2018 nachhaltig im Tankstellenmittelstand als Service-dienstleister rund um das Stationskreditgeschäft und als Flottenkarte etablieren und sein Akzeptanzstellennetz flächendeckend national ausbauen. Große, durch die Gesetzgebung auferlegte Hürden, wie die DSGVO oder auch das Zahlungsdienstenaufsichtsgesetz, führten und führen zukünftig zu einer anderen Vorgehensweise in der täglichen Arbeit mit unseren Kunden, die wir aber bis hierhin mit Erfolg gemeistert haben.
- 02** Der Start unserer Produktinnovationen Roadrunner cargoXL, Roadrunner fleetXL und die Einführung des Co-Branding (eigenes Logo auf der Vorderseite der Karte) auf der Roadrunner Tank- und Servicekarte für alle teilnehmenden Unternehmen waren ebenso ein Highlight wie der Start der Kundenübernahmen von vier mittelständischen Mineralölunternehmen und die Ablösung deren eigener lokaler Karten.
Weiter ist der Entschluss unseres Unternehmens zur Erlangung einer ZAG-Lizenz und eine damit verbundene Anerkennung als Zahlungsinstitut eine Herausforderung, die uns weit in das Jahr 2019 begleiten wird.
- 03** Neben der Teilnahme an der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND und dem weiteren Aus-bau und der Etablierung unserer Marke Roadrunner als Servicedienstleister rund um das Stationskreditgeschäft und als Flottenkarte durch einen weiteren Ausbau der Akzeptanz un-serer Karte, sind die Erlangung der ZAG-Lizenz, die Entwicklung einer APP und die uns weiter begleitende Umstellung von lokalen Ringkarten mittelständischer Tankstellenunternehmen die zukünftig größten Herausforderungen.



Gerhard Stadler
Head of Global Sales &
Product Management Vehicle Wash,
Kärcher

- 01** 2018 war ein spannendes und ereignisreiches Jahr für Kärcher. Die Implementierung der stra-tegischen Partnerschaft mit der Tokheim Service Gruppe ist für uns von besonderer Bedeu-tung, um den Kunden einen noch besseren Service zu bieten und die Grundlage für weiteres profitables Wachstum zu schaffen.
- 02** Ein besonderes Highlight 2018 war die Neuvorstellung unserer innovativen Portalwaschan-lage Klean!Star iQ auf der Messe Uniti in Stuttgart. Das Modell zeichnet sich durch intel-ligente Seitenbürsten aus, die sich komplett an die Form des Fahrzeugs anpassen und einen Hochleistungstrockner, der auch bei schwierigen Konturen in einem Überlauf sehr gute Er-gebnisse erzielt.
- 03** Ein besonderes Highlight 2018 war die Neuvorstellung unserer innovativen Portalwaschanlage Klean!Star iQ auf der Messe Uniti in Stuttgart. Das Modell zeichnet sich durch intelligente Sei-tenbürsten aus, die sich komplett an die Form des Fahrzeugs anpassen und einen Hochleistungs-trockner, der auch bei schwierigen Konturen in einem Überlauf sehr gute Ergebnisse erzielt.



Detlef Pollmeier
Vertriebsleiter,
Licht + Werbetechnik Hermann Brück GmbH

- 01 Es zeichnet sich ab, dass 2018 ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr wird. Neubauprojekte, Umflaggungen sowie die Umrüstungen auf effiziente LED-Beleuchtungen haben daran einen großen Anteil.
- 02 Der sehr erfolgreiche Ausbau unseres Portfolios im Bereich Preismasten macht uns zum Vollausstatter für den Mittelstand. Komplette Werbekonzepte wurden erstellt und umgesetzt.
- 03 Moderne Konzepte und die Anpassung des Mittelstands an veränderte Mobilität werden die kommenden Jahre bestimmen. Highlight 2019 ist natürlich unser Heimspiel auf der TANKSTELLE & MITTELSTAND'19 in Münster.



Torsten Eichinger
Geschäftsführer,
MCS – Marketing und Convenience Shop System GmbH

- 01 Erfolgreich. Wir konnten unsere Position als Shop-Lieferant des Tankstellenmittelstands weiter ausbauen.
- 02 Mit unseren Modulen „r/u ready?“ und „smart snacks“ haben wir unser Portfolio an Verkaufsförderungshilfen weiter ausgebaut und unterstützen unsere Kunden so beispielsweise mit professionellen Tools beim Sortimentsmanagement.
- 03 Wie immer ist die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND für uns ein ganz wesentlicher Termin im Kalender. Wir sind schon jetzt in der Vorbereitung für einige interessante Neuigkeiten für die Shop-Betreiber.



Seyed Ali Moshref
Leitung Vertrieb & Key Account Management,
ILAN Werbe & Lichttechnik

- 01 GIGANTISCH – viele Projekte, großartige Geschäfte.
- 02 Winter Convenience Forum 2018 mit Peter Herm und die Partnerschaft mit der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen als Exklusiv-Lieferant für Tankstellenaußenbeleuchtung ILAN-LED.
- 03 Wachstum: 1. Standortwechsel, Neubau in Neustadt / Wunstorf 2. Neue Mitarbeiter und zwei neue Montage-Teams 3. Drei neue Mercedes Sprinter, sechs Meter



Markus Pallek
Key Account Manager,
WMF Coffee Machines

- 01** Gute Geschäfte, insbesondere mit den Modellen WMF 1100S und 1500S. Trend zu qualitativ hochwertigem und frisch zubereitetem Kaffee hält an, auch im To-Go-Geschäft.
- 02** Wir konnten eine tolle Resonanz sowohl von der Kundenseite als auch von der Medienseite auf die Einführung der WMF 1500S+ verzeichnen. Sinnvolle technische Innovationen, wie der revolutionäre Dynamic Coffee Assist, garantieren eine gleichbleibende und sehr hohe Kaffeequalität bei gleichzeitig hochkomfortabler Handhabung.
- 03** Mit der Einführung der innovativen digitalen Plattform WMF CoffeeConnect ist WMF ein weiterer Quantensprung in Richtung Optimierung des Kaffeegeschäfts der Kunden gelungen. Hiermit eröffnet sich die Möglichkeit, professionelle Kaffeemaschinen effizient und umfassend zentral zu managen.



Thomas Kirchhoff
Geschäftsführer,
Thiem Shop-Einrichtungen GmbH

- 01** In dem Geschäftsjahr 2018 sehen wir eine weitere Fortentwicklung zum Vorjahr. Wir durften für unsere Kunden viele individuelle Aufgaben / Herausforderungen ausführen und sehen uns nach wie vor bestätigt als Berater und Problemlöser, dem wir gern nachkommen.
- 02** Dass uns unsere bisherigen Kunden die Treue gehalten haben und neue Kunden mit unserer Leistung zufrieden waren.
- 03** Die Planung und Ideensammlung für die Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND 2019 läuft auf Hochtouren und wir freuen uns auf die Messe in Münster. Danach schauen wir gespannt auf den neuen Messestandort Essen.

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!



Ralf Lommen
Leiter Key Account Gastronomie,
Tchibo Coffee Service GmbH

- 01** Der besondere Schwerpunkt liegt auf Serviceleistungen, die unseren Kunden profitable Impulse für Wachstum bieten. Genannt seien hier die einzigartigen Snacks und Getränke aus dem Espresso-Warehouse-Sortiment sowie die impulsstarken Vermarktungsaktivitäten von Tchibo im weiterhin wachsenden ToGo Geschäft. Das sind maßgeschneiderte Ausschank-Konzepte für den selbstständigen Mittelstand.
- 02** Besonders stolz sind wir auf unsere ganzheitliche Serviceorientierung. Das sind beispielweise im technischen Kundendienst die Techniker des Tchibo Service-Teams. Die Kollegen sichern mit Wartungs- und Reparaturarbeiten die hohe Getränkequalität der professionellen Kaffeemaschinen unserer Kunden.
Parallel hierzu unterstützen wir mit neuesten Spezialitätenmaschinen und attraktiven Konditionen den zeitgemäßen Auftritt im Kaffeebusiness, welches insbesondere im Tankstellenmittelstand eine sehr hohe Nachfrage erfährt.
Last but not least: Volltanken bitte – die erfolgreiche Einführung eines Mehrweg-Konzeptes in Kooperation mit Esso Deutschland. Das im Markt durch Tchibo erprobte nachhaltige Angebot wurde gemeinsam mit ESSO auf die speziellen Anforderungen im Tankstellenmarkt angepasst.
- 03** Der Convenience Markt wächst kontinuierlich mit 5%. Dieses Wachstum ist gepaart mit einer steigenden Ausgabebereitschaft für Qualität. Die Sehnsucht nach hoher Qualität setzt neue Impulse beim Klassiker Filterkaffee. Frisch gebrüht und aromatisch soll er sein. Der Trend nach neuen Impulsen gilt auch im Spezialitätenbereich. Hier gibt es spannende, neue Getränke, wie beispielweise den Flat White.
In 2019 freuen wir uns auf einen weiterhin regen Austausch mit unseren Kunden. Sei es im täglichen Kontakt oder bei Branchenevents, wie der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '19 im Mai in Münster. Dort werden wir als Aussteller unsere fokussiertes Systemangebot und die ganzheitlichen Services zeigen



Christian Leu
Bereichsleiter Marketing & Produkte,
Tokheim Service Group

- 01** Mit der bisherigen Entwicklung des Jahres 2018 sind wir hoch zufrieden. Wir merken, dass unsere Möglichkeit, komplexe Lösungen anzubieten und umsetzen zu können, auf großes Interesse stößt. Ein Vorteil dabei ist, dass die Lösungen aus einer Hand dem Kunden Zeit sparen.
- 02** Das Jahr 2018 ist sicherlich durch die erfolgreiche Integration des Waschbereichs in unser Angebotsportfolio und die gute Zusammenarbeit mit Kärcher geprägt. Darüber hinaus stellen wir ein wachsendes Interesse an automatischen Zahlungsterminals / pay at the pump Lösungen im Bereich des Tankstellenmittelstandes fest.
- 03** Die Teilnahme an der Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '19 ist für uns ein wichtiger Ankerpunkt im kommenden Jahr. Wir werden 2019 mit einem neuen Stand auf der eft-Messe vertreten sein. In der Halle Nord werden wir unser gesamtes Portfolio von A wie Autowäsche bis Z wie Zahlungssysteme präsentieren. Unser Ziel ist es, dass wir unser Angebotsspektrum für Tankstellen weiter ausbauen. Diesbezüglich werden wir in Münster auch Neuheiten vorstellen. Man darf gespannt sein.

**WashTec wünscht frohe Weihnachten
und ein erfolgreiches neues Jahr.**



Wir bedanken uns für die vertrauensvolle
Zusammenarbeit bei allen Kunden und Partnern.

Jetzt informieren!

Telefon: +49 821 55 84-0 | E-Mail: support@washtec.de

www.washtec.de



 **WashTec**



Intelligent vernetzte Beleuchtung an der Tankstelle.

Vorgestellt: BEVER Innovations B.V.

Licht nach Bedarf

Die Spezialisten von BEVER Innovations kennen die lichttechnischen Bedürfnisse von Tankstellen und wissen, welche speziellen Anforderungen notwendig sind, um die Stationen im besten Licht erscheinen zu lassen. Zum Besonderen des zuverlässigen LED-Lichts von BEVER Innovations zählt dessen intelligente Steuerung.

„Unser Licht passt sich dem Verkehr auf dem Tankstellengelände und dem Bedarf des Tankstellenunternehmers sowie der Mineralölgesellschaft an, weil wir es dimmen und intelligent steuern können“, hebt Thomas Kröger, Business Development Director von BEVER Innovations B.V. das Besondere der Serie „lights under canopy illumination“, kurz LUCI hervor. „Dadurch senken wir die Stromkosten für den Betreiber und verlängern die Lebensdauer der LED. Und wir leisten hier deutlich mehr als die meisten Wettbewerber im Markt, die lediglich von Metaldampfampe auf LED umstellen.“

EOS-gesteuerte LED

BEVER Innovations entwickelte ein eigenes Protokoll für die sogenannte EOS-Steuerung, um die Lichtsysteme der Tankstelle nach Kundenwunsch zu programmieren und zu steuern. Die LED lassen sich für ihren Einsatz genauso definieren wie sie tatsächlich gebraucht werden. Im Mittelpunkt steht die Beleuchtung des Tankfeldes nach Bedarf. „Unser System ist sehr einfach konzipiert, um die LED anzubauen und in Betrieb zu nehmen. Wir liefern die LED von unserem Werk in den Niederlanden direkt an die Tankstelle in Deutschland“, beschreibt Thomas Kröger den praxiserprobten Werdegang. Der TANKSTOP sprach mit ihm.

Warum sollten sich Tankstellenunternehmer für LED-Licht von BEVER Innovations entscheiden sollten?

Thomas Kröger: Die Ausfallzeiten unseres LED-Systems liegen weit unter einem Prozent über die gesamte Lebensleistung. Ein weiterer Vorteil ist, dass unsere Lampen intelligent gebaut und gesteuert werden können. Unsere LED bringen bei einem standardgemäßen 1:1-Tausch ‚alt gegen neu‘ etwa zehn Prozent mehr Lichtleistung. Sie sind stufenlos dimmbar. In unseren LED sind Linsen eingebaut. Dadurch sind sie in der Lage, das Licht zu streuen. Die Tankflächen erhalten dadurch eine äußerst homogene Ausleuchtung.

Was ist das Besondere der intelligenten Steuerung?

Thomas Kröger: Das Werk liefert eine LED mit einer Leistung von knapp 12000 Lumen aus. Das entspricht 80 Prozent ihrer maximal möglichen Leistung. Im Betrieb dimmt sie automatisch auf 30 Prozent herunter, wenn an der Tankstelle keine Bewegung identifiziert wird. Und die neue Steuerung macht es bei einem 1:1-Tausch möglich, die maximale Lichtleistung auf 70 Prozent – der Standard sind 80 Prozent – abzuregeln, da das neue Licht heller ist. Der Tankstellenunternehmer spart so zweimal Kosten des Stroms.

Wie hoch ist die Ersparnis in Zahlen?

Thomas Kröger: Der Tankstellenunternehmer spart vier bis fünf Cent pro Stunde, wenn er eine 250 Watt Dampfampe plus 20 Watt Vorschaltgerät durch unsere LED ersetzt. Sie verbraucht bei voller Leistung 102 Watt. Schaltet sich die standardgemäß mitgelieferte Dimmfunktion hinzu, erreichen wir auf der Tankstelle in Abhängigkeit von den Bewegungen einen durchschnittlichen Stromverbrauch von unter 70 Watt. Der Tankstellenunternehmer nimmt so rund 200 Watt weniger in Anspruch und verbraucht bei einem Kilowattstundenpreis von 20 Cent bis zu Dreiviertel weniger.

◆ Bernd Fiehöfer

Die Bever LED-Beleuchtung lässt sich kinderleicht steuern.



Thomas Kröger, Business Development Director bei BEVER Innovations.

Anzeige

s-iQ
DER SHOPEINRICHTER

„Ich habe s-iQ komplett vertraut und hatte dabei ein gutes Gefühl“

Matthias Wild
Esso Station Neubrücke



www.s-iQ.de

DAS KONZEPT MACHT DEN UNTERSCHIED.

Licht schafft Atmosphäre

Die Beleuchtung von Tankstellen-Shops konsequent weitergedacht: Intara CX von BÄRO

Das Convenience-Geschäft wird für Tankstellen immer wichtiger. Mit ausgefallenen Shop- und Gastronomiekonzepten und attraktiv gestalteten Verkaufs- und Bistrotflächen bieten Sie nicht nur Artikel des täglichen Bedarfs an, sondern laden auch zum Verweilen und einer leckeren Stärkung zwischendurch ein. Wenn es darum geht, die Aufenthaltsqualität zu erhöhen, spielt die Beleuchtung eine wesentliche Rolle. Erst das richtige Licht erweckt den Verkaufsraum zum Leben. Dabei genügt es schon, ein paar einfache Regeln zu beachten: Zum Beispiel, für eine gute Ausleuchtung der Rückwand an der Bedientheke zu sorgen – das unterstützt die Präsentation und die Orientierung im Raum. Grundsätzlich lenkt Helligkeit die Aufmerksamkeit, deshalb sollten wichtige Präsentationszonen akzentuiert werden. Gerade im bunten Sortiment von Convenience-Stores ist eine gute Farbwiedergabe der Beleuchtung wichtig, um Waren attraktiv wirken zu lassen. Durch unterschiedliche Lichtfarben und Helligkeitsniveaus lassen sich Raumzonen mit verschiedener Atmosphäre erzeugen.

Durchgängiger Auftritt – lichttechnische Vielfalt – durchdachtes Design

Wenn die Technik hinter der Lichtwirkung zurücktreten soll, sind Decken-einbauleuchten das Mittel der Wahl. Die neue Serie Intara CX von BÄRO umfasst Richtstrahler, Downlights und WallWasher für die Einbaumontage. BÄRO bietet damit ein zukunftsweisendes und besonders planungsfreundliches Portfolio an, das sämtliche typischen Anwendungsfälle im Retail- und Convenience-Bereich abdeckt – mit einheitlichen Lichttechniken, Lichtverteilungen und Lichtfarben über die verschiedenen Leuchtenserien hinweg. Selbst der Deckenausschnitt hat das einheit-

liche Maß von 132 mm, passend zu den Halbeinbauleuchten der Serie ID bzw. XR, was Planung, Logistik und Montage enorm vereinfacht. Den Lichttechnikern bei BÄRO ist es gelungen, für diese definierte Öffnung ein breites Programm von Leuchteneinsätzen zu konstruieren, das mit Richtstrahlern in verschiedenen Ausstrahlwinkeln, Downlights und einem WallWasher alle wichtigen Werkzeuge der Lichtplanung bietet.

Dabei übernimmt der Richtstrahler mit den Lichtverteilungen NarrowSpot, Spot, Medium, Flood sowie OvalBasic die innovativen LED-Hybridoptiken, die erst vor zwei Jahren in der ID-Serie von BÄRO ihre Premiere feierten. Diese Optiken vereinen die Vorteile von Reflektor- und Linsensystemen und erzeugen einen besonders ausgewogenen Kontrast zwischen dem Schwerpunkt und dem Hof des Lichtkegels. Die unterschiedlichen Reflektoren ermöglichen in Kombination mit teilsatinierten Abschlussgläsern saubere und weiche, aber definiert abgegrenzte Lichtkegel – kurz, eine überlegene Lichtqualität.

Doch nicht nur die Lichttechnik, auch die „Hardware“ von Intara CX ist bis ins Detail durchdacht und sorgfältig gestaltet. Das zeigt sich zum Beispiel am einheitlichen Einbauring aus stabilem Aluminium-Druckguss, in der nach oben lichtdichten Konstruktion der Einbauleuchten und den geringen Spaltmaßen. Spritzwassergeschützte Varianten in IP54 ermöglichen die Anwendung auch in Feuchträumen, im Außenbereich zum Beispiel in Vordächern sowie überall dort, wo eine regelmäßige Reinigung der Betriebsräume erforderlich ist.

◆ BÄRO



Die innovativen LED-Hybridoptiken der Intara CX Richtstrahler vereinen die Vorteile von Reflektor- und Linsensystemen und erzeugen einen besonders ausgewogenen Kontrast zwischen dem Schwerpunkt und dem Hof des Lichtkegels.



Mit der Serie Intara CX präsentiert BÄRO neue Downlights, Richtstrahler und WallWasher für die Einbaumontage.

Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am 15. Februar 2019. 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.



Anzeige

INNOVATION AUS TRADITION: **EINRICHTUNGSIDEEN MIT SYSTEM.**

**PLANUNG,
KONZEPT, DESIGN UND
MONTAGE AUS EINER HAND.**

Shopeinrichtungen
Decken und Beleuchtung
Kühlmöbel und Klimatechnik
Backshops
Kassenzonen
Regalsysteme
Böden und Möbel



www.thiem.com · kontakt@thiem.com
Telefon: +49 (0)40 - 538 001-0

thiem
Einrichtungsideen mit System

Intelligente Flächennutzung: Bistrobereich mit Backofen, Hybridofen, dem Frittiersystem Fast Chef Elite, Kühlschränken, Backwaren- und Snackvitrinen. Entworfen und umgesetzt von s-iQ Objekt GmbH.



Der Fast Chef Elite wird über einen Trichter befüllt. Das geschlossene Frittiersystem birgt kein Unfallrisiko für die Mitarbeiter.

Rauchfreie Innovation unter dem Vulkan

Tankstelle will mit Fritteuse Fast Chef Elite die besten Pommes in Singen anbieten

Udo Fürst, Prokurist der Honeck Waldschütz Energie GmbH in Singen, hat einen klaren Plan. Die Station der ZG Raiffeisen Energie ist die günstigste Tankstelle am Fuß des Hohentwiels. Diese Alleinstellung ist in Singen und den durchfahrenden Schweizer Tankkunden bekannt. Seit 2016 hat er mit Gerald Roth einen Pächter, der es als „Singemer“ mit den Leut' kann, mit einem Loyalty-Programm die Mitglieder von 57 Vereinen als Kunden bindet – und er hat 2017 einen mittleren sechsstelligen Betrag in den Shop und das Bistro gesteckt. Zusammen

mit den Experten von s-iQ Objekt hat der energiegeladene Macher mit einer intelligenten Flächennutzung und einer konsequenten Reduzierung des Shop-Sortiments auf nur 120 Quadratmetern die Voraussetzungen geschaffen, damit am Fuß des Vulkanbergs der Umsatz förmlich brodelte. Die Tank- und Shop-Umsätze steigen und steigen, der Backwarenumsatz ist um 40 Prozent explodiert und mit dem Fritteusesystem Fast Chef Elite ist er dabei, die nächste Alleinstellung zu schaffen: die besten Pommes in der Stadt.

bft-fashion

DIE KOLLEKTION

Fritteuse an einer Tankstelle? Wird der von den s-iQ-Innenarchitekten stilvoll designte Shop damit zu einer Pommesbude? Nein, denn das Fritteusesystem ist geschlossen. Die sogenannte EcoFry Technologie ermöglicht das fettarme Frittieren von frischen und tiefgekühlten Produkten. Das Frittieren unter Licht- und Sauerstoffabschluss und das hocheffiziente Absaugsystem des Fast Chef Elite vermeiden die unerwünschte Geruchs- und Rauchentwicklung beim Frittieren. Das steht nicht nur in der Hochglanzbroschüre, sondern kann auch Gerald Roth bestätigen: „Da riecht’s nicht nach Fett.“

Gerald Roth nimmt aus dem Tiefkühlschrank, der direkt unter dem Fritteusesystem platziert ist, eine Portionspackung Pommes, füllt die tiefgekühlten Kartoffelstäbchen in den Zuführtrichter, drückt auf dem Touch-Display auf die voreingestellte Zeit und nach etwa zwei Minuten kann er aus der geschlossenen Auffangschale das Frittiergut, ohne es abzutropfen, würzen und direkt servieren: „Das ist super, denn mit der automatischen Beschickung ist garantiert, dass bei jedem Mitarbeiter die Pommes die gleiche Qualität haben, nicht im Fett verbrennen und währenddessen weiter gearbeitet werden kann“, hat ihn der Fast Chef Elite im Alltag überzeugt.

Die Fritteuse trägt das Fast bereits im Namen. Volker Walz, Prokurist von s-iQ Objekt, erklärt auch warum: „Es können gleichzeitig zwei Kammern mit zwei verschiedenen Produkten beschickt werden. So können innerhalb von vier Minuten zwei Portionen Chicken Nuggets mit Pommes frittiert werden.“

Und wie steht es um die Reinigung? Einmal in der Woche steht eine komplette Reinigung an. Mittlerweile schaffen das Gerald Roth und seine Mitarbeiter in 30 bis 45 Minuten. Die Komponenten können leicht entnommen, manuell oder in der Spülmaschine gereinigt werden. Und die tägliche Reinigung? „In fünf Minuten ist das mittlerweile erledigt. Das läuft nebenher, für die Kaffeemaschine brauche ich mindestens 15 Minuten pro Tag“, ist das für Gerald Roth geübte Routine.

Die Abläufe laufen reibungslos und damit auch das Pommes-Geschäft wie geschmiert läuft, bieten die Experten von s-iQ Unterstützung an: Schulungen vor Ort, Produkt- und Kalkulationsempfehlungen, Serviertüten, Mini-Frittierkörbe zum Servieren und bei Bedarf auch Werbemittel für den PoS und das Tankfeld. Udo Fürst arbeitet mit dieser Unterstützung weiter am Ziel für „seine“ Station in Singen: die besten Pommes in der Stadt.

◆ s-iQ



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

Modernste Tanktechnik und Multimedia-Displays zur Platzierung von Werbung verbinden sich in den Mehrproduktzapfsäulen Quantum 510 von Tokheim Dover.



Direkt am Ortseingang von Laichingen hat die neue Tankstelle mit Getränkemarkt ihren Standort gefunden.

Neubau der Tankstelle Mangold in Laichingen Durststiller für Mensch und Auto

Dass sich eine Tankstelle und ein Getränkemarkt gut ergänzen, weiß man in Laichingen ganz genau. Dank der Familie Mangold gehört die Kombination seit über 45 Jahren zu der Marktstadt auf der Schwäbischen Alb. Seit einem halben Jahr präsentieren sie sich an verkehrsgünstiger Lage als Durststiller für Mensch und Auto.

1971 starteten Margret und Wilhelm Mangold mit einem Getränkemarkt. Kurz danach eröffneten sie im Ort ihre erste Tankstelle. 1995 übernahm Rolf Mangold die Nachfolge seiner Eltern und wagte den Schritt an einen neuen Standort. Tankstelle und Getränkemarkt wuchsen gemeinsam.

2017 folgte der dritte Umzug. In zehn Monaten wurde der Neubau des Getränkemarktes mit einem integrierten Imbiss und der Tankstelle an der neuen Umgehungsstraße realisiert. Für die Erstellung der Tankstelle zeichneten sich die Spezialisten der Tokheim Service Group (TSG) verantwortlich. Von der Planung über alle Baumaßnahmen bis zur Lieferung der kompletten Tanktechnik, Kassen- und Sicherheitssysteme reicht das Leistungsspektrum. „Wir hatten für alle Fragen nur einen Ansprechpartner, was die Abstimmung sehr vereinfacht hat“, lobt Mangold die professionelle Zusammenarbeit.

Insgesamt umfasst die Tankstelle acht Zapfpunkte für Pkw und Lastwagen. Hinzu kommen eine Gaszapfsäule sowie vier Zapfmöglichkeiten für AdBlue. Durch die Installation von zwei Crypto VGA Slim-Touch-Tankautomaten kann rund um die Uhr getankt werden.

Neue Einnahmequellen durch Zapfsäulen-Werbung

Räumlich und unter einem durchgehenden Dach ist die Tankstelle direkt vor dem Eingang zum Getränkemarkt platziert. Wie eng beide Bereiche verknüpft sind, merkt der Kunde bereits beim Tankvorgang.

Zum Einsatz kommen Quantum 510 Zapfsäulen von Tokheim Dover. Sie sind mit Multimedia-Displays bestückt. Mit ihrer Hilfe und dem T-Media Verwaltungssystem der TSG können Werbespots an den Säulen gezeigt werden. Genutzt wird dies nicht nur für den Getränkemarkt. Auch Firmen aus der Region oder die Freiwillige Feuerwehr machen so auf sich aufmerksam. „Mit diesem System präsentieren wir unsere Angebote. Aber wir können auch durch die Vermarktung der Werbeplätze zusätzliche Einnahmen erzielen“, verdeutlicht Rolf Mangold einen wichtigen Vorteil.

BÄRO

Retail
Lighting



Mit dem gut sortierten Getränkemarkt direkt an der Tankstelle Mangold wird der „Durst“ für Mensch und Auto gestillt.



Mit dem Tokheim Eye Videosystems werden die einzelnen Tankvorgänge an der Kasse im Blick behalten.

Kassen mit Videosystem

Zwölf festangestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie zahlreiche Aushilfen sind in der Tankstelle und dem Getränkemarkt beschäftigt. An den Kassen der Tankstellen können sie auf das FuelPos Kassensystem der TSG zurückgreifen. Mit den Touchscreens und einfachen Symbolen lassen sich alle Transaktionen schnell abwickeln. Selbstverständlich ist das Erfassen von Artikeln mittels Barcodes oder das Bezahlen mit Bargeld, Karte, der Kundenkarte der Firma Mangold oder Gutscheinen. Dank des installierten Tokheim Eye Videosystems werden die einzelnen Tankvorgänge im Blick behalten. So lassen sich Fahrzeuge den verschiedenen Säulen zuordnen und Fehlbuchungen vermeiden.

„Es hat sich gelohnt“

Mit dem ersten halben Jahr am neuen Standort ist Rolf Mangold sehr zufrieden. Die Investition in den neuen Standort und modernste Tanktechnik hat sich gelohnt. Rund 60 Prozent der Kundenbesuche sind der Tankstelle zuzuschreiben. „Das Konzept des Durststillers für Menschen und Auto hat sich erneut bewährt.“

◆ Tokheim



INTARA CX Einbauleuchten

Ein freundlicher Auftritt, der zum Verweilen einlädt. Das Licht kommt von BÄRO: Individuelle Beleuchtungslösungen für Tankstellen-Shops und Frischetheken – dank einer großen Bandbreite an Leuchten mit Standard- und Speziallichtfarben. Effektiv und innovativ durch effiziente LED-Technik.

Fresh Light
for Fresh Products.

www.baero.com



Max LÜNING GmbH & Co. KG bietet Tankstellenbetreibern Social Media Komplettlösung am POS

Social Media und Tankstelle – das passt richtig gut zusammen. Bei der Firma Max LÜNING GmbH & Co. KG in Rietberg bietet man Tankstellenbetreibern eine Komplettbetreuung, wenn es um das Thema Facebook und weitere digitale Werbemedien geht. Dazu gehören verschiedene Abverkaufslösungen wie die Facebook-Fanpage oder digitale Plakate, die in Echtzeit am Point of Sale werben.

Facebook zur Umsatzgenerierung

Die Kunden sind mit dem Smartphone ständig in den sozialen Medien unterwegs und informieren sich über alle aktuellen Themen, die sie beschäftigen. Genau das ist die große Chance, den Kunden bereits vor Betreten des Ladenlokals zu erreichen, um ihn auf interessante Angebote und Neuigkeiten aufmerksam zu machen. Die Lösung der Firma LÜNING dafür ist das soziale Medium Facebook. LÜNING hilft bei der Erstellung einer eigenen Facebook-Fanpage und zeigt, wie man Kunden aus dem größeren Umfeld erreicht, um so weitere Umsätze zu erzielen. Man ist erstaunt, wie schnell es geht, eigene Posts zu erstellen und diese ohne großen Aufwand online zu stellen. Durch das Bewerben mit einem kleinen Budget lässt sich umkreisgenau um den eigenen Standort die gewünschte Zielgruppe ansprechen.

Automatisches Preisposting auf Website & Facebook-Fanpage

Mit dem automatischen Preisposting erscheinen die aktuellen Kraftstoffpreise direkt in der Timeline des Kunden. Dieses kann man sich wie die Startseite von Facebook vorstellen, wo ganz oben der aktuellste Beitrag erscheint. Die gleiche Funktion gibt es auch für die Website, wo die Preise über das gleiche Tool aktualisiert werden. Bei der Gestaltung des Facebookposts und der Anzeige auf der Website hat man freie Hand und kann selbst kreativ werden, um eigene Ideen einzubringen.

Gewinnspiele schaffen Abwechslung

Gibt es diese Woche eine interessante Aktion in der Tankstelle? Gibt es vielleicht den Kaffee beim Kauf von zwei belegten Brötchen gratis dazu? So kann man mit einem Foto der Brötchen und des Kaffees schnell und unkompliziert einen Facebookpost gestalten, um die Kunden zu informieren. Für etwas Abwechslung sorgen Gewinnspiele. Beispielsweise wäre die Verlosung einer kostenlosen Autowäsche etwas, das viele Kun-

den anspricht. Gleichzeitig lassen sich auf die Weise in kürzester Zeit neue Fans für die Facebookseite generieren, was wiederum den Bekanntheitsgrad steigert.

Digitale Plakate als Echtzeitmedium

Darüber hinaus unterstützt die Firma LÜNING seine Kunden beim Einsatz von digitalen Plakaten. Ob Aktion oder Mitarbeitersuche – hier kann jeder beliebige Inhalt ganz flexibel dargestellt werden. Mit diesem Werbemittel direkt am Point of Sale werden kurzfristig neue Kaufimpulse geschaffen und das kostengünstig und ganz ohne Streuverlust.

♦ Max Lüning



Mit Facebook wachsen und sich mit den Kunden verbinden. So wird direkt in der Station auf die eigene Facebook-Präsenz hingewiesen.



Dank des digitalen Bilderrahmens direkt am POS wird auf aktuelle Aktionen aufmerksam gemacht.



Geschäftsführer der bft-Station in Lippstadt-Eickelborn Fritz Bernhard Reilmann präsentiert seine Facebookseite mit über 950 Abonnenten.

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

Einzelkämpfer und Kleinunternehmer im Fokus

Warum sich die Potentialanalyse für jeden Tankstellenunternehmer rechnet

„Ich habe doch einen Steuerberater! Wieso soll ich jetzt noch eine Potentialanalyse beauftragen?“ Weil sich Steuerberater, so die regelmäßige Erfahrung von Branchenkennern, überwiegend mit den steuerlichen Dingen beschäftigen als tatsächlich als Berater tätig zu sein. Dadurch betrachten sie wesentliche Faktoren, die den monatlichen Umsatz und Gewinn steigern könnten, nicht oder nur unzureichend. Die Folge: Die Station läuft – irgendwie –, aber wesentliche Potentiale und auch Risiken werden nicht erkannt.

Woran hapert es? „Fast immer fehlt es am Elementarsten“, so Markus Stille, Diplom-Kaufmann, Steuerberater und Kenner des Tankstellenmittelstandes. „Eine klassische betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) ist für jeden Tankstellenbetreiber eigentlich eine Selbstverständlichkeit. Die Aussagekraft und Plausibilität der verwendeten Analysen wird dabei allerdings oft nicht betrachtet. Eine permanente Abstimmung mit der Warenwirtschaft wird häufig vernachlässigt. Ebenso fehlen häufig sogar wichtige „branchenspezifische“ Betrachtungen in der BWA. Ohne diese aber ist eine fundierte Analyse des Unternehmens überhaupt nicht machbar. Ebenso mangelt es am regelmäßigen „Tiefgang“. Auswertungen müssen detailliert besprochen und eng mit der Warenwirtschaft abgestimmt werden. Ansonsten ist auch eine detaillierte Branchen-BWA

sinnlos und verursacht womöglich nur unnötige Kosten. Nur so kann das volle Potential des Betriebes auch ausgeschöpft werden. In vielen Fällen fehlen, bei einer nicht branchenspezifischen Betrachtung, natürlich auch Kontrollmechanismen, um Manipulationen aufzudecken.

Was hier aufwändig und kompliziert klingt, ist jedoch die tägliche Arbeit von Markus Stille und Harald Wilhelm. Beide sind seit vielen Jahren Branchenkenner und Insider im Tankstellenmarkt. Über ein halbes Jahr haben sie Tankstellen in NRW unter die Lupe genommen und sind dabei auf erhebliches Entwicklungspotential in der Warenwirtschaft, in der Kalkulation, im Shop, im Bistro und auch im Erscheinungsbild gestoßen.

Der Diplom-Kaufmann und Steuerberater Stille ist seit 2001 auf die Mineralölbranche fokussiert. Wilhelm ist Shop-Berater und Vertriebsleiter der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen und kennt das Tankstellengeschäft seit über 25 Jahren. Ihr gemeinsames Ziel:

Den monatlichen zahlenmäßigen Blindflug vieler Tankstellenunternehmer zu stoppen und in steigenden Ertrag umzukehren.

♦ eft / Bli



Vertriebsleiter Harald Wilhelm von der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen berät seit über 25 Jahren den Tankstellenmittelstand.



Diplom-Kaufmann und Steuerberater Markus Stille kennt den Tankstellenmittelstand seit 2001 in- und auswändig.

Die Potentialanalyse im Überblick

Für wen lohnt die Potentialanalyse?

- » Für alle Unternehmer im Tankstellenmittelstand.

Was ist die Potentialanalyse?

- » Ein Beratungskonzept, bei dem der Tankstellenbetreiber auf allen Ebenen dabei unterstützt wird, verborgene Potentiale an seiner Station zu erkennen und zu heben, Abläufe zu optimieren, eine Shop-Ratio zu erarbeiten, die Warenwirtschaft auf Stärken und Schwächen auszuwerten, Investitionen (zum Beispiel in technische Rahmenbedingungen) und Maßnahmen zu ermitteln, die Artikelstruktur und -margen zu erkennen, Manipulation aufzudecken, Aussagekraft der benutzten Analysen zu verbessern etc.

Wer initiiert die Potentialanalyse?

- » Die Potentialanalyse ist eine Initiative des Bundesverbandes Freier Tankstellen e.V. (bft) in Kooperation mit der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft).

Was sind die Ziele der Potentialanalyse?

- » Ziel des Beratungskonzeptes ist die nachhaltige Verbesserung der Ertragslage an freien Tankstellen durch ein umfassendes, individuell geschnürtes Maßnahmenpaket.

Wie ist der Ablauf einer Potentialanalyse?

- » Schritt 1: Ist-Aufnahme – Stille und Wilhelm ermitteln den Status Quo an der Tankstelle. Hierzu gehören unter anderem

ein betriebswirtschaftlicher Überblick, die Auswertung der Warenwirtschaft, eine Analyse der Shop-Ratio sowie der Blick auf das Erscheinungsbild der Station und Mitarbeiter und auf die Kundenansprache.

- » Schritt 2: Analyse der brachliegenden Potentiale – Die Experten ermitteln die erreichbaren Gewinne und erarbeiten vor diesem Hintergrund individuelle Optimierungsvorschläge mit entsprechenden Maßnahmenplänen.
- » Schritt 3: Umsetzung der besprochenen Maßnahmen – Der Tankstellenbetreiber wird bei jedem Schritt der Umsetzung der absatzfördernden Maßnahmen von Stille und Wilhelm begleitet.
- » Schritt 4: Erfolgskontrolle der eingeleiteten Maßnahmen

Was kostet die Potentialanalyse?

- » Die Erstberatung ist kostenfrei. Hierbei werden bereits erste Chancen und Möglichkeiten grob umrissen und ausgelotet.

Wie kann ich eine Potentialanalyse an meiner Station durchführen?

- » Ansprechpartner für interessierte Stationsbetreiber ist Frank Feldmann, Geschäftsführer der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen, Kontakt: 0228 910 290 oder per Mail frank.feldmann@eft-service.de

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



AUF EINEN TANKSTOPP MIT ...



		
<p>FIRMENNAME UND WEB-ADRESSE:</p>	<p>Aryzta Food Solutions GmbH Konrad-Goldmann-Straße 5b 79100 Freiburg</p> <p>www.aryztafoodsolutions.de</p>	<p>Tchibo Coffee Service GmbH www.tchibo-coffeeservice.de</p>
<p>UNSER ANSPRECHPARTNER FÜR DEN TANKSTELLENMITTELSTAND:</p>	<p>Christoph Heller Key Account Manager Petrol afs.Kontakt@aryzta.com +49(0)761 704910</p>	<p>Ralf Lommen ralf.lommen@tchibo-coffeeservice.de 0151-15100095</p>
<p>UNSER FIRMLEITSATZ / UNSERE PHILOSOPHIE:</p>	<p>Innovative Produkte, ganzheitliche Vermarktungskonzepte, höchste Qualität, zielgruppenorientierter Service sowie das flächendeckende Logistik- und Distributionsnetz machen unsere Kunden erfolgreich.</p>	<p>Tchibo Coffee Service ist ein Dienstleistungsunternehmen, mit Leidenschaft für Kaffee im Herzen, durchdachten und erprobten Systemlösungen und einer absoluten Serviceorientierung.</p>
<p>WIR SIND EFT-PARTNER SEIT:</p>	<p>Seit (über) 15 Jahren</p>	<p>2017</p>
<p>UNSER BESTES PRODUKT / DIENSTLEISTUNG / ANGEBOT FÜR DEN TANKSTELLENMITTELSTAND:</p>	<p>Die handgezogenen Pizzaschiffchen greifen erfolgreich den anhaltenden Snacking-Trend auf. Profitieren auch Sie! Für mehr Gewinn sorgen unsere kundenindividuelle Aktionsplanung und saisonale Angebote.</p>	<p>Tchibo Coffee Service bietet bestätigte, erfolgreiche Ausschank-Konzepte für profitables Wachstum im Convenience Markt. Bekannte, impulstreibende Marken und eine starke werbliche PoS-Unterstützung.</p>
<p>HIERMIT UNTERSTÜTZEN WIR FREIE TANKSTELLEN</p>	<p>Neben individueller Beratung und Trainings bietet Aryzta Food Solutions in den drei eigenen Schulungszentren, vor Ort bei Ihnen und im Rahmen der bft-akademie Seminare für mehr Erfolg mit Backwaren.</p>	<p>Tchibo, die bekannteste Kaffeemarke in Deutschland, steht für frische Kaffeequalität. Diese Attribute nutzen wir für Ihren PoS und unterstützen Sie rund um Neukundengewinnung und Kundenbindung.</p>

Raus aus dem Regen!



PWM Profitboards treffen den Punkt.

Rasthäuser waren zu allen Zeiten Zufluchtsorte für Reisende. Auch wenn Wind und Wetter ihnen zusetzten.

Die moderne Tankstelle von heute bietet neben Wärme und Geborgenheit auch Kaffee und Kuchen, selbst wenn es draußen stürmt.

Das Profitboard lädt zur Pause im Trockenen ein.



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







BEILAGEN IN DIESER AUSGABE

- » Best in Food
- » Bever
- » Nordland
- » PWM

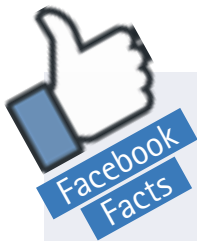
Ihr Vorteil – die eft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station

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 Industrie und Zulieferfirmen attraktive Leistungen und Konditionen für Pächter und Betreiber von Stationen erzielt. Eine Übersicht aller eft-Partner und Empfehlungslieferanten gibt es hier: www.eft-service.de/partner

Heute im Portrait eft-Partner aus den Bereichen: **LEASING**

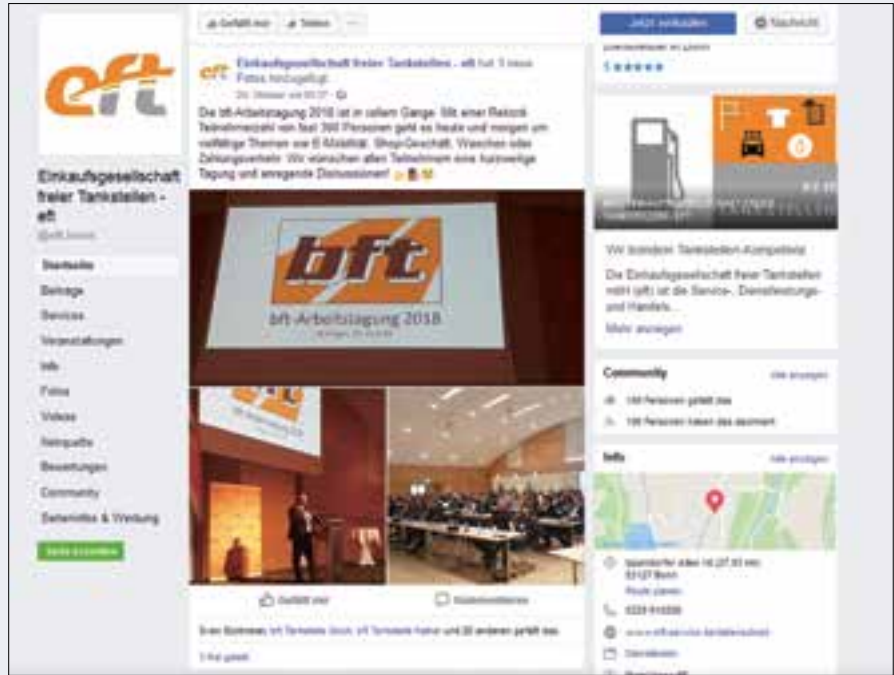
 <p>Grünwald Ladeneinrichtung GmbH www.gruenwald-ladeneinrichtung.de</p>	<p>Grünwald Ladeneinrichtung designt Verkaufswelten für den Einzelhandel, die Tankstelle und den Markt- und Bistrobereich. Ein Team aus Architekten und Monteuren begleitet von der Konzeption bis zur fertigen Einrichtung den Prozess und sorgt so für die Verbindung von Trend, Verkaufssortiment, Individualität, Abgrenzung zum Wettbewerb und Verkaufunterstützung. Ein großes Lager ermöglicht die schnelle Auslieferung. Grünwald blickt auf 40 Jahre Erfahrung zurück.</p>
 <p>KDH Werbetechnik GmbH www.kdh-werbetechnik.de</p>	<p>Die KDH Werbetechnik GmbH begleitet seit 20 Jahren erfolgreich Mineralölgesellschaften bei der Realisierung der eigenen Außenwirkung / Kennzeichnung. Wir produzieren nicht nur z. B. Lichtwerbeanlagen, Dachattiken, Displays und komplette Preistürme, sondern demontieren / montieren diese auch. Alles wird durch ein professionelles Projektmanagement begleitet, an dessen Spitze Kundenzufriedenheit steht.</p>
 <p>Licht + Werbetechnik Hermann Brück GmbH www.lw-brueck.de</p>	<p>Seit über 30 Jahren ist Licht + Werbetechnik Hermann Brück (ehemals Neon Reinhardt) Partner der eft und auf die werbetechnische Aus- und Umrüstung von Tankstellen spezialisiert. Wir realisieren beleuchtete Tankdach- u. Gebäudeblenden, Pylonen und Werbemasten bis zu intelligenten Displays mit automatischer Steuerung. Sie profitieren von energieeffizienter LED-Beleuchtung. Wir vermitteln kompakte Botschaften: Klare Linien, geordnete Elemente, gezielte Effekte und starke Firmen-Identität! Fragen Sie nach Referenzen.</p>
 <p>MMV Leasing GmbH www.mmv-leasing.de</p>	<p>Als traditioneller Partner des Mittelstandes bietet die MMV Leasing Produkte und Lösungen aus den Bereichen Investitionsfinanzierung und Absatzförderung an. Damit eröffnen wir Geschäftskunden, Herstellern und Händlern optimale Möglichkeiten für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung.</p>
 <p>s-iQ Objekt GmbH www.s-iQ.de</p>	<p>Individualität und Kreativität sind die Kriterien an unsere Einrichtungs-Architektur. Leidenschaft ist der Motor unserer Arbeit. Zukunftsweisende Konzepte, modernste Produktion und perfekte Montage sind unser Selbstverständnis. Dafür stehen wir mit unserem Namen „s-iQ“.</p>
 <p>Tollkühn Shoppartner GmbH www.tollkuehn.de</p>	<p>Tollkühn ist seit über 25 Jahren ein Non-Food Vollsортiment- und Leistungslieferant für alle Tankstellen vieler verschiedener Mineralölgesellschaften. Geführt werden unter anderem die Eigenmarke AllRide sowie Produkte von Sonax, Wunderbaum, Michelin, Philips und weiteren namhaften Herstellern. Die Kundenbetreuung erfolgt durch 25 Mitarbeiter im Außendienst und 12 Mitarbeiter im Telefonservice.</p>

Eine Übersicht aller eft-Partner und Empfehlungslieferanten sowie aller Produkte und Dienstleistungen gibt es unter: www.eft-service.de/partner



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.

ROUNDTABLE, Arbeitstagung, Hausmessen – in den letzten Wochen war viel los. Wir zeigen Ihnen, wo eft und bft, ihre Mitglieder, Kunden und Industriepartner unterwegs sind. Ob mit kurzen Videos oder Fotos; auf unserer Facebook-Seite erhalten Sie Einblicke hinter die Kulissen und erfahren von den aktuellen Veranstaltungen.



Anzeige

Tokheim Service Group



Für perfekt saubere Kundenfahrzeuge: Die neue Kärcher KleanStar IQ Waschanlage mit vielen innovativen Funktionen!

Tokheim Service ist exklusiver Partner für Vertrieb und Wartung von Kärcher Waschtechnik auf Tankstellen.

Technik

- Zapfsäulen
- Car Wash
- Tanktechnik
- Füllstandsmessung
- Elektro-Ladesäulen
- Preisauszeichnung

Systeme

- Kassensysteme
- Tankautomaten
- Zahlungslösungen
- Automatisierung
- Media-Management
- Fuhrpark-Management

Bau

- Planung
- Projektleitung
- Tankstellenbau
- Elektroinstallation
- Rohrleitungsbau
- Tanksanierung

Service

- Wartung
- Reparatur
- 24h Service-Center
- Kälte- & Klimatechnik
- Facility Management
- Monitoring



„Ich arbeite gern mit qualifizierten Mitarbeitern“

Rheinland Kraftstoff-Partnerin Ildiko Hartmann legt großen Wert auf Weiterbildungen

Der Tankstellenalltag ist hektisch. An jeder Ecke warten Aufgaben auf ihre Erledigung. Zeit ist Mangelware. Für die Tankstellenbetreiberin Ildiko Hartmann kein Grund, auf Weiterbildungen zu verzichten. „Ich nehme mir die Zeit für Schulungen. Notfalls muss ich Nachtschichten einlegen oder Wochenenden durcharbeiten. Aber Weiterbildungsseminare haben bei mir oberste Priorität“, so die engagierte Ungarin.

Mindestens zwei bis drei Mal im Jahr nimmt sie an Schulungen teil. Dabei wiederholt sie relevante Seminare. „Die Schulung ‚Arbeitsrecht in der Tankstellenpraxis‘ der bft-akademie absolviere ich jährlich. Es ist für mich der wichtigste Kurs, denn Gesetze ändern sich permanent. Und bisher habe ich bei jeder Teilnahme etwas Neues dazu gelernt.“ Aber auch das Thema „Aktives Verkaufen“ sieht Ildiko Hartmann als wesentlich an, denn „auch das Verhalten der Kunden verändert sich ständig. Es ist deshalb gut, auf dem Laufenden zu bleiben, was den Verkauf und Kundenservice anbelangt.“ Es ist eines der Seminare, an dem sie gemeinsam mit ihren Mitarbeitern teilnimmt. Denn gerade für die Mitarbeiter im Tankstellen-Shop ist Wissen in dem Bereich essentiell. Von Hartmanns mittlerweile vier Tankstellen-Teams haben in diesem Jahr bereits zwei an der Schulung teilgenommen.

Auch Back & Bistro-Workshops oder Schmierstoff-Schulungen sind bei ihr gefragt. „Der Umgang mit den unterschiedlichen Produkten muss erlernt werden. Meine Mitarbeiter sollen ein Gefühl für die Artikel bekommen, die sie verkaufen, damit sie ihre Kunden kompetent beraten können.“

„Niemand ist perfekt. Deswegen ist es wichtig, sich weiterzubilden.“

Seit über sechs Jahren ist Ildiko Hartmann schon zufriedene Teilnehmerin der bft-akademie. Nimmt sie mit ihrem gesamten Team an einer Schulung teil, findet diese als Inhouse-Seminar bei ihr in der Station statt. Das

ist bequem und spart vor allem Zeit und Geld. Seminare, die sich ans Führungspersonal richten und die sie deshalb allein belegt, werden an externen Tagungsorten abgehalten. Für Ildiko Hartmann kein Problem: „Die Schulungen finden in der Nähe statt und sind immer gut zu erreichen.“

Insgesamt ist die Baden-Württembergerin „rundum zufrieden“ mit der Organisation der bft-akademie. Rundum zufrieden ist sie auch mit der Betreiberfirma ihrer Tankstellen Rheinland Kraftstoff. Diese präsentiert in Kooperation mit der bft-akademie die Seminarthemen in ihrem Intranet und regelt die Anmeldung. „Ich schätze die Unterstützung durch RK und bin sehr dankbar dafür“, freut sich Ildiko Hartmann.

Inwiefern sich das Gelernte auf den Umsatz niederschlägt, kann Hartmann nicht angeben. Dafür sind zu viele Faktoren ausschlaggebend. Dass sie und ihre Mitarbeiter aber von dem erworbenen Wissen profitieren, ist für sie unbestreitbar.

♦ eft / JP

Kurz & Knapp

- » Die bft-akademie bietet über 20 Seminare speziell für die Tankstellenbranche in den Bereichen Personal & Recht, Shop, Betrieb & Gebäude und Sicherheit
- » Alle Schulungen sind als Inhouse-Seminare in der eigenen Station buchbar
- » Anmeldung schnell und einfach online möglich
- » Mehr Infos zur Akademie, den Seminaren und Referenten unter www.bft-akademie.de
- » Ansprechpartnerin für die bft-akademie: Ragnild Holst, 0228 – 910 29 77, info@bft-akademie.de



Seminare der bft-akademie können entweder als Inhouse-Seminare in der eigenen Station oder als externe Schulungen durchgeführt werden.



Tankstellen-Pächterin Ildiko Hartmann



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

bft-akademie –

Fachgebiete und Seminarthemen 2019

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.

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

FACHGEBIETE UND SEMINARTHEMEN 2019 – ALLE TERMINE UND ORTE INDIVIDUELL AUF ANFRAGE:

Shop

Seminar

Kundenservice und Verkauf am Arbeitsplatz Tankstelle

Mehr Erfolg im Shop-Geschäft

Schmierstoffe kompetent verkaufen

Shoptraining für das Tankstellenteam

Verkaufen mit System

Warenwirtschaft & Kalkulation

Warenwirtschaft mit HUTH Itas Vision Professional

Werden Sie Backshop-Profi

Sicherheit

Seminar

Arbeitssicherheit an der Tankstelle

Tatort Tankstelle

Betrieb & Gebäude

Seminar

Aktiver Verkauf von Wäschen

Anforderungen an die Tankstellenkasse

Kundenbindung und Social Media

Reklamation im Waschgeschäft

Unternehmerseminar Tankstelle

Personal & Recht

Seminar

Arbeitsrecht in der Tankstellenpraxis

Damit die Kasse stimmt

Erfolgreiche Mitarbeiterführung in der Praxis

Mitarbeiter zu mehr Verkaufserfolg führen

Persönlichkeit & Kommunikation

Tankstellenmanagement

Zeitmanagement & Organisation

GESUCHT UND GEFUNDEN



Sie suchen schicke Berufsbekleidung für Ihr Tankstellen-Team, 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 Warenortiment der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen: www.eft-service.de/shop



Getränke: EINWEG und MEHRWEG am Regal kennzeichnen

Neue Vorschriften treten am 1. Januar 2019 in Kraft
und sind für Tankstellenshops relevant

Ihre Kunden sollen künftig am Getränkeregale deutlich erkennen können, ob sie ein Mehrweg- oder Einweggebinde kaufen. Das sieht das neue Verpackungsgesetz vor, das am 1. Januar 2019 in Kraft tritt. Konkret müssen Einweggetränkerverpackungen, die der Pfandpflicht unterliegen, sowie Mehrweggetränkerverpackungen durch die Bezeichnung „EINWEG“ oder „MEHRWEG“ gekennzeichnet werden. Diese neue Vorschrift gilt für alle Einzelhandelsverkaufsstellen, also auch für Tankstellen-Shops.

Ziel der Gesetzesnovelle ist es, den Mehrweganteil von derzeit rund 45 Prozent auf mindestens 70 Prozent zu steigern.

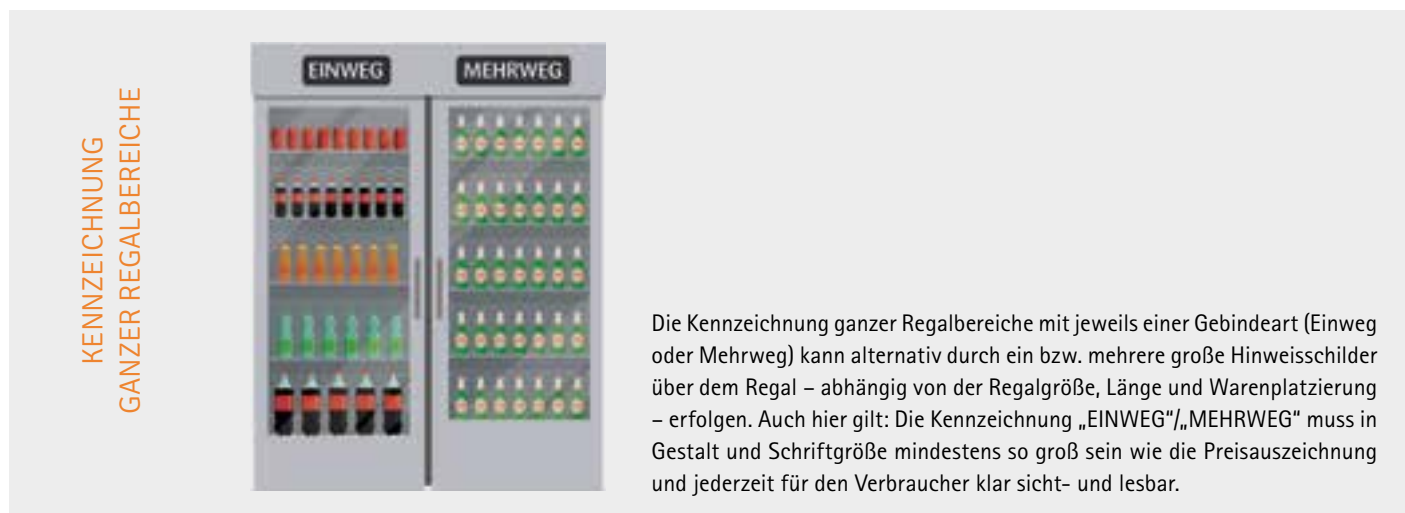
Unbedingt beachten: deutliche Kennzeichnung am Regal und Schreibweise!

Michael Korten, Director Category Beverages bei Lekkerland in Deutschland, weist darauf hin, dass Tankstellenbetreiber bei der Umsetzung besonders auf drei Aspekte achten müssen:

- » „Erstens muss die Kennzeichnung in unmittelbarer Nähe zu den jeweiligen Einweg- oder Mehrweggetränkerverpackungen erfolgen – das heißt: direkt am Regal. Eine Kennzeichnung durch Hinweisschilder im Eingangsbereich, wenn beispielsweise nur Einwegprodukte verkauft werden, ist ausdrücklich nicht erlaubt.“
- » „Zweitens müssen „EINWEG“ bzw. „MEHRWEG“ ausgeschrieben und großgeschrieben werden. Abkürzungen wie „EW“ oder „MW“ sind nicht erlaubt.“
- » „Drittens muss die die Kennzeichnung „EINWEG“/„MEHRWEG“ für den Verbraucher am Regal deutlich sicht- und lesbar sein.“

Zur praktischen Umsetzung der Regalkennzeichnung gibt es verschiedene Optionen. Lekkerland, der Spezialist für unterwegs-versorgung, empfiehlt für gemischte Einweg-/Mehrweg-Sortimente die Kennzeichnung am bzw. neben dem Preisschild. Sind ganze Regalbereiche nach Einweg- und Mehrweggebinden getrennt, können auch ganze Regalbereiche gekennzeichnet werden.

◆ Lekkerland



Die Kennzeichnung ganzer Regalbereiche mit jeweils einer Gebindeart (Einweg oder Mehrweg) kann alternativ durch ein bzw. mehrere große Hinweisschilder über dem Regal – abhängig von der Regalgröße, Länge und Warenplatzierung – erfolgen. Auch hier gilt: Die Kennzeichnung „EINWEG“/„MEHRWEG“ muss in Gestalt und Schriftgröße mindestens so groß sein wie die Preisauszeichnung und jederzeit für den Verbraucher klar sicht- und lesbar.



ToGo-Angebote von heute in einem Ambiente, das Ruhe und Gemütlichkeit ausstrahlt und zum Verweilen oder wiederkommen einlädt.

Retro-Konzepte als High Roller Verkaufslandschaften

Vielleicht lösen Retro-Konzepte bei dem einen oder anderen Betrachter eine Nostalgie an frühere Zeiten aus; an bessere Zeiten, an einen Preis für den Liter Benzin, der heute nicht mehr vorstellbar ist. Jedoch spricht dagegen, dass auch Generationen, die diese Zeit gar nicht mehr erlebt haben, sich von dieser Retro-Umgebung angesprochen fühlen und auf Antrieb in dieser Verkaufsumgebung zurechtfinden.

Retro-Konzepte umfassen spielerisch, optisch und intuitiv alte Service- und Verkaufsansätze, für die irgendwann einmal kein „Business-Case“ mehr errechnet werden konnte und in Folge als unzeitgemäß ausgemustert wurden. Zwischenzeitlich finden diese Konzeptansätze wieder ihre Liebhaber und Berechtigung; aber eben in einer optimierten Koexistenz von Heute und Damals – einer Verkaufs- und Warenpräsentation von heute in einer Umgebung aus einer verflissenen Zeit. So wird Shopping von heute zum nostalgischen Erlebnis.

GRÜNWALD Ladenbau hat in über 40 Jahren viele Gestaltungskonzepte entwickelt, designt und gebaut. Als innovativer Branchenprimus hat es GRÜNWALD Ladenbau im Bereich der Retro-Konzepte auch geschafft, alle zeitgemäßen Optimierungen, die durch Planung, Materialeinsatz und -vielfalt, Warenanordnung und Platzierungsoptimierung bis hin zur zeit-

gemäßen Einbindung von Technik und Licht aktuell möglich sind, in diese alte-neue Erlebniswelt einzubeziehen. Dabei scheinen Retro-Konzepte auf den ersten Blick simpel und farbgesteuert, sind aber in der Umsetzung eine komplexe Planungsumgebung und etwas für den erfahrenen Designer und Ladenbauer. Ohne diese Erfahrung verkommt es schnell zu Kitsch bzw. Überladung der Gesamtumgebung.

GRÜNWALD Ladeneinrichtung

Als eines der führenden Unternehmen für Ladenbau konzipiert und betreut die innerhabergeführte Grünwald Ladenbau GmbH, gegründet in Mainz und heute mit Sitz im thüringischen Magdala, Verkaufswelten für den Einzelhandel, Tankstellen, für Markt- und Getränkemarktketten sowie den Café- und Bistrobereich als Shop-in-Shop-System. Dabei blickt Grünwald auf eine über 40 jährige Marktpräsenz im Ladenbau zurück.

GRÜNWALD Ladeneinrichtung bietet individuelle Ladeneinrichtungen und Ladenbau von günstig bis exklusiv. Unter Berücksichtigung von Konsumtrends, Kundenführung und angepasst an das jeweilige Shop-Segment wird ein individuelles Design zum Seriengrundmöbel entwickelt.

Zum Angebotsportfolio gehören:

- » komplette Ladeneinrichtung und Regalsysteme in Metall, Holz und Acryl und anderen Materialien
- » Vitrinen für Food- und Non-Food-Produkte
- » Integrierte Cooling- und Heating-Systeme für Gastrobereiche
- » Sitzbereiche für Bistrobereich im Verkaufsbereich
- » Büroeinrichtung
- » Lagertechnik / Lagerregale

Die GRÜNWALD Spezialisten entwerfen für die unterschiedlichsten Branchen Ladeneinrichtungen. Grünwald setzt und begleitet Design-Trends in Material, Farbe und Dekor – Präsentationswünsche eingeschlossen. Als kompetenter und zuverlässiger Ladeneinrichter bietet GRÜNWALD eine professionelle Planung und Gestaltung Ihrer Ladenausstattung. Ein hochqualifiziertes Team aus Designern, Architekten und Monteuren begleitet die Kunden von der ersten Konzeption bis zu zur fertigen Einrichtung.

GRÜNWALD berät Sie gerne vor Ort. Dabei werden alle Faktoren berücksichtigt, die den Auftraggebern einen Vorsprung an Design, Technik und Information gegenüber den Konkurrenten sichern. Ein großes Zentral-lager ermöglicht die schnelle und termingerechte Auslieferung der Einrichtungssysteme.

Weitere Informationen unter: <https://www.gruenwald-ladeneinrichtung.de>

♦ Grünwald Ladenbau GmbH

Poppige Farben des Warensortiments heben sich von der Verkaufsumgebung ab und springen deutlich erkennbar ins Auge.



Same Same but Different – moderne Ordnungssysteme optimieren den Platz und unterstützen den Kunden bei seiner Produktsuche.

Anzeige

bft Qualität die überzeugt **K** **KUTTENKEULER**
LUBRICANTS

Premium
Scheiben- und
Kühlerfrostschutz

MADE IN GERMANY

www.kuttenkeuler.de

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

Dreißig Jahre ganz weit oben: NORLAND systems GmbH

In der kleinen Stadt Ahrensburg, in direkter Nachbarschaft zur Hansestadt Hamburg gelegen, dreht sich für mehr als 40 Personen von früh bis spät alles um ein Thema: Tankstellen.

Was 1987 mit einem noch recht überschaubaren Angebot einiger Verbrauchsartikel rund um die Kasse und das Büro begann, hat sich seit vielen Jahren bundesweit zu einem führenden Lieferanten für Ver- und Gebrauchsartikel für Tankstellen und die angeschlossene Gastronomie entwickelt. „Dabei liegt unser Fokus seit jeher klar auf dem echten Bedarf unserer Kunden“, erklärt Stefanie Käselau, Leitung Vertriebsinnendienst. „Die Anforderungen, die heute an uns gestellt werden, sind zum Teil recht identisch, wie etwa preisgünstige und qualitätsstabile Verbrauchsartikel. Teilweise jedoch auch sehr spezifisch, je nach individuellem Shop-Konzept und Standort. Hierbei hilft uns, neben der bereits jahrzehntelangen Erfahrung als Handelspartner, vor allem auch unsere echte Branchenkompetenz durch eigene Tankstellen und Waschstraßen. Wir kennen die vielfältigen Probleme und individuellen Anforderungen sehr genau und sind darauf eingestellt, die Erwartungen unserer Kunden immer noch ein klein wenig zu übertreffen.“

Kundenbetreuung wird bei NORLAND noch „persönlich genommen“. Ob telefonisch, per Mail oder per Fax: Das gut aufgestellte Team steht seinen Kunden mit viel Fachkompetenz und guter Laune gern beratend zur Seite.

Zum Rundum-Kundenservice gehört bei NORLAND bereits seit 2010 auch die Möglichkeit, Bestellungen rund um die Uhr im Online-Shop „MeinNORLAND.de“ zu tätigen. Auch hier fehlt es natürlich nicht an „persönlicher Betreuung“: Die eigene Bestellhistorie, umfangreiche Produkterläuterungen und Anwendungshinweise oder auch individuelle Produktempfehlungen bilden die Basis für eine unkomplizierte Bestellung zu jeder gewünschten Zeit.



*Stefanie Käselau,
Leitung Vertriebsinnendienst
bei NORLAND*

Darüber hinaus bietet vor allem natürlich der NORLAND-Newsletter die bequemste und einfachste Möglichkeit, stets up to date und bestens informiert zu sein. Die Anmeldung lohnt sich tatsächlich in mehrfacher Hinsicht: Regelmäßig informiert der Newsletter über exklusive Angebote und Aktionen, neue Produkte, Sonderangebote und tolle Gewinnspiele. Ferner profitieren Newsletter-Abonnenten von dem 15 Euro Willkommensgutschein, der nach der Newsletter-Anmeldung für 60 Tage bei Bestellung im Online-Shop einlösbar ist, sowie der monatlichen Auslosung von drei Amazon-Geschenkkarten im Wert von 20 Euro unter allen Newsletter-Adressdaten.

Am besten also gleich zum NORLAND-Newsletter anmelden! Entweder den dieser TANKSTOP-Ausgabe beigelegten Vordruck ausfüllen und per Fax oder Post an NORLAND senden oder mit einem Klick im Shopping-Portal auf www.MeinNORLAND.de/newsletter/ direkt online registrieren.

Die Datenschutzhinweise zum NORLAND Newsletter finden Sie unter www.nordland-gmbh.de/Datenschutz oder www.MeinNORLAND.de

€ 15,00
Willkommens-
Gutschein*

MITMACHEN
&
GEWINNEN!

amazon.de
geschenkkarte

€ 20,-

www.MeinNORLAND.de

Shell Gesamt-Partnern S&L-Certifikate	24/7 STUENDE FÜR DICH ERREICHBAR	FRACHTFREI! AB 50 € Bestellwert	0/ 0 KARATTE & AKTIONEN
---	---	---------------------------------------	----------------------------------



EFFEKT



FÜR IHREN SHOP IST EIN UPDATE VERFÜGBAR.

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

Lekkerland.de

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





Besteller auf drei Etagen: Stullen, Aktions-snacks und einfache belegte Brötchen.

Gastronomisierung auf dem Filetstück

MTV Förster setzt mit Aryzta Food Solutions Konzept für Backshop und Bistro um

Liegt in der Gastronomisierung die Zukunft der Tankstelle? „Das Bistro und Snack-Geschäft ist und bleibt ein wesentlicher Umsatz- und Ertragsfaktor der Tankstellen. Convenience ist zum Lebensstil geworden, wodurch die Nachfrage nach Bistroprodukten, Snacks und Kaffeespezialitäten zum Mitnehmen stetig steigt“, ist Christian Zocher überzeugt. Er ist Prokurist der MTV Förster GmbH & Co. KG und Vertriebsleiter bei dem mittelständischen Mineralölhändler und Betreiber von 39 Tankstellen.

Laut der SCOPE Branchenstudie Tankstellenmarkt 2017 des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) stagnieren die Shop-Umsätze seit Jahren und sind an einzelnen Standorten rückläufig. Deshalb gelte es, integrierte Gastronomie- und Servicekonzepte weiterzuentwickeln, um den Kunden auch unabhängig vom Tankgeschäft attraktive und differenzierte Angebote zu machen. Doch wie kann das angesichts des Mitarbeitermangels und der -fluktuation bei vielen Tankstellen gelingen? Mit einem Franchise-Partner für die Gastronomie? Mit der alleinigen unternehmerischen Motivation des Pächters oder Stationsleiters? MTV Förster hat sich für einen eigenen Weg entschieden und arbeitet seit Anfang 2017 mit Aryzta Food Solutions zusammen.

Die Aufgabenstellung: Ein umsetzungsfähiges, gelingsicheres und ertragreiches Konzept für die Back-Shops und die Bistros gemeinsam mit den Verantwortlichen vor Ort zu entwickeln und nachhaltig als Partner zu begleiten. Bei den angeschlossenen Stationen liefert Aryzta Food Solutions neben der Brainware, sprich den konzeptionellen Leistungen und den Tiefkühlbackwaren auch die frischen Zutaten für die belegten Backwaren und die Produkte für die warmen Snacks. Die neue Station von MTV Förster ist in Hanau an der Friedrich-Ebert-Anlage, einer der innerstädtischen Hauptverkehrsachsen, gelegen und markiert die Schnittstelle zwischen der Innenstadt und der unmittelbar angrenzenden Wohnbebauung. Gegenüber ein schon etwas in die Jahre gekommenes Einkaufszentrum, bei dem der Lebensmittelhändler schließt und eine vor der Bebauung stehende Brache: Dort sollen schon bald altersgerechte Wohnungen entstehen. Direkt im Anschluss steht ein sehr gut frequentiertes Hotel, zum benachbarten Ärztehaus sind es nur wenige Schritte.

In intensiven Gesprächen, Verkostungen, Workshops mit Mitarbeitern hat MTV Förster sich davon überzeugt, dass Aryzta nicht nur ein Lieferant ist, sondern ein Partner, der mit Engagement, Ressourcen und Wissen das Geschäft in den Back-Shops und Bistros weiterentwickeln kann. Denn die Qualität der Backwaren und die Finesse der Snack-Rezepturen sind für Christian Zocher die Basis, um das Bistrogeschäft aufzubauen. Auch bei diesen Produkten ist Aryzta einziger Lieferant: Hamburger, Pizza oder Geflügelfleisch für einen Döner.

„Hohe Produktqualität, hochwertige Präsentation und leckere Rezepturen, damit der Kunde gerne wieder kommt. Das ist unser Weg“, betont Christian Zocher. Für Christoph Heller und seine Kollegen geht es dann weiter: Verpackungen und Esshilfen für den kleckerfreien Verzehr auch im Auto, Aktionsflyer, Aufsteller an der Zufahrt zum Tankfeld und am Zugang zum Bistro, digitale Präsentationen am PoS-Display, Thekenaufsteller. Um die Kommunikation möglichst effizient zu gestalten, werden alle Standorte von MTV Förster im Rhein-Main-Gebiet nur von einer Mitarbeiterin von Aryzta Food Solutions im Außendienst betreut.

◆ Aryzta

Gesellschaft: MTV Förster GmbH & Co. KG
 Marke: ARAL
 Standort: Friedrich-Ebert-Anlage 7, Hanau
 Pächter: Svend Schneider
 Öffnungszeiten: 24 Stunden
 Dienstleistungen: Backshop, Waschanlage, Ad Blue für Lkw und Pkw
 Anzahl Tankplätze: 6
 Fläche Shop: 125 m²
 Fläche Bistro: 15 m²
 Sitzplätze: 20
 Mitarbeiter: 10



Kaffee mit Schokobrötchen: Die Aktion hat den Kaffeeverkauf in der Eröffnungsphase deutlich angehoben.



Aryzta Food Solutions und MTV Förster setzen auf den Dialog mit den Beteiligten vor Ort (von links): Dorothea Groer, Sales Representative Aryzta Food Solutions, Christoph Heller, Key Account Manager Petrol Station Aryzta Food Solutions, Christian Zoher, Prokurist MTV Förster, Alexandra Schmidt (verdeckt) und Svend Schneider, Pächter.



Entdecken immer wieder Neues in der umfangreichen Rezeptmappe: Dorothea Groer, Sales Representative Aryzta Food Solutions (links) und Alexandra Schmidt.



Probleme mit Bargeldhandling?

Mit den effizienten Bargeldhandlingssystemen von Gunnebo

- reduzieren Sie Manipulation
- reduzieren Sie das Überfallrisiko
- reduzieren Sie Zeit und Kosten für die Mitarbeiterabrechnung
- gewinnen Sie Zeit für Ihr eigentliches Geschäft!

Kontaktieren Sie uns für ein kostenfreies Beratungsgespräch!

Gunnebo – der starke Partner für Tankstellen in Sachen effizientes Bargeldhandling.

GUNNEBO®

Gunnebo Deutschland GmbH
Carl-Zeiss-Straße 8 · 85748 Garching
089/24416 3500 · info@gunnebo.de
www.gunnebo.de

Mehr Infos
zu den Gewinnern
erhalten Sie unter
www.mcs.eu/blog



MCS prämiert Convenience- Branche

Beste Facebook-Seiten und Start-ups

Gleich zwei Awards verlieh die MCS Marketing und Convenience-Shop System GmbH am 28. und 29. November vor großer Kulisse auf der Veranstaltung „MCS Campus“ in Fulda.

Hinter dem ersten Preis, dem Young Taste of Convenience Award, steckt der Gedanke, Food Start-ups die Möglichkeit zu bieten, sich im Convenience Markt zu etablieren. Gesucht wurden dabei Start-ups mit innovativen Produkten, die sich für den Verkauf in Tankstellen, Kiosken oder Bahnhof-Shops eignen.

Mit dem Social Convenience Award legt die MCS den Fokus auf digitale Verkaufs-Welten. Betreiber einer Tankstelle, Mineralölgesellschaften, Einfach- oder Mehrfachbetreiber eines Kioskes oder Convenience-Stores – sie alle konnten sich mit ihrer Facebook-Seite für die Auszeichnung bewerben. Gesucht wurden Seiten, die die Möglichkeiten des sozialen Netzwerks voll nutzen und mit frischen Ideen und persönlichem Touch ihren Fans einen Mehrwert bieten.

Kein leichtes Spiel hatten die beiden Jurys, bestehend aus Experten aus dem Convenience-Markt, Vertrieb und Marketing, die sich zwischen einer Vielzahl von Bewerbungen entscheiden mussten. Denn es ging um viel: Die Sieger des Social Convenience Awards werden für ihren gelungenen Online-Auftritt mit jeweils einem MCS-Warengutschein im Wert von 1000 Euro belohnt.

Die Gewinner des Young Taste of Convenience Awards erhalten durch die MCS einen exklusiven Zugang zum Markt. Unterstützung beim Distributionsaufbau, kostenlose Listung des Gewinnerproduktes bei den MCS-Großhandlungen und die Möglichkeit, sich kostenlos bei nationalen Messen zu präsentieren, stellen eine einmalige Chance für Start-Ups dar.

♦ eft / JP



Gewinner Young Taste of Convenience Award

Gewinner: Dörrwerk GmbH
Website: <https://www.doerrwerk.de/>

Gewinnerprodukte:

- Dörrwerk Fruchtpapier Taschenformat Apfel&Erdbeere 18g
- Dörrwerk Fruchtpapier Taschenformat Apfel&Mango 18g



Gewinner Social Convenience Award

Kategorie: Filialnetz (Kiosk, Nahversorger oder Convenience-Store)

Gewinner: Stadtkiosk Julius Frilling

Facebook-Page: www.facebook.com/StadtkioskFrilling/

Kategorie: Mineralölgesellschaft

Gewinner: Q1 Energie AG

Facebook-Page: www.facebook.com/Q1EnergieAG/

Kategorie: selbstständiger Betreiber eines einzelnen Kiosk / Nahversorger / Convenience-Store

Gewinner: Dorfladen Waldhausen e.G.

Facebook-Page: www.facebook.com/DorfladenWaldhausen/

Kategorie: Tankstelle

Gewinner: Georg Möller jr. GmbH & Co KG

Facebook-Page: www.facebook.com/shell.tankstelle.moeller/



Aryzta Food Solutions – Siedend heiße TK-Highlights

Die beliebten Berliner von Aryzta sind wieder da!

Steigern Sie den Appetit Ihrer Kunden mit einer zuckersüßen Auswahl. Ob Sie sich beispielsweise für die klassische Variante, die Herz- oder die Stern-Form entscheiden, mit Kokosgeschmack oder gefüllt nach Crème-Brûlée-Art: Unsere Berliner lassen keine Wünsche offen.

Bestellen Sie jetzt die Erfolgsgaranten und entdecken Sie Ihre persönlichen Favoriten.

Mit rund 550 Produkten und 90 Mitarbeitern im Außendienst bietet Aryzta Food Solutions Qualität, Vielfalt und besten Service.

ARYZTA
Food Solutions
SERVING INSPIRATION

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





Detlef Vornmoor: „Im Vergleich zu früher spare ich 80 Prozent meiner Energiekosten, allein 60 Prozent durch die Umrüstung auf LED.“

Vordenker für Energie und Umwelt

Vorgestellt: bft Tankstelle Vornmoor

Detlef Vornmoor betreibt seine bft-Tankstelle in der niedersächsischen Kreisstadt Vechta. Sein Herz schlägt für sinnvollen Umgang mit Ressourcen – vor allem mit Strom und Wasser. Als er 2012 mit dem von der Europäischen Union ausgelobten GREENLIGHT PARTNER AWARD im Bereich Tankstellen ausgezeichnet wird, erhält er eine besondere Anerkennung für sein großes Energie-Engagement.

„Ich beschäftige mich seit Jahren intensiv mit den Themen Energie und Umwelt. Seinerzeit merkte ich aber schnell, dass ich damit allein auf weiter Flur war“, beginnt Detlef Vornmoor seine Geschichte, die er heute mit den Worten beendet: „Nein, etwas anders gemacht hätte ich nicht, einzig ich hätte noch früher beginnen sollen.“ Denn früher achtete er nicht auf den Stromverbrauch. „Stattdessen interessierten mich Innovationen, die Leistungen und der Anschaffungspreis einer Portalanlage. Heute weiß ich, dass beispielsweise beim Trocknen des Fahrzeuges immens hohe Stromkosten anfallen.“

Award für den Vordenker

Auslöser für sein Umdenken war das Vorhaben, in den 80 Quadratmeter großen Shop eine zweite Kasse installieren zu lassen. Praktisch bedeutete dies, auch die Lichtsituation zu ändern. „Ich hörte mich um. Das

Leistungsangebot und die Vielzahl der Firmen, die LED-Technik installierten, waren kaum zu überschauen. Ich hatte keine Ahnung und ließ es.“ Ein Freund von ihm jedoch ist Inhaber einer Firma für Lichttechnik und der hatte Ahnung. „So ließ ich von ihm 2011 den Shop mit LED-Technik ausrüsten.“

Er war es auch, der das LED-Licht für den Außenbereich plante, die Lichtmessung durchführte und die Amortisation berechnete, nachdem Detlef Vornmoor die gesamte Tankstelle auf die doppelte Größe erweiterte, das alte und neue Tankdach mit transparenten Kunststoffglas verband und zuvor das dafür notwendige Nachbargrundstück erwarb. Das vom Lichtfachmann hochgerechnete Resultat ergab 60 Prozent Stromeinsparung. „Tatsächlich sparte ich sogar 80 Prozent“, betont der umtriebige Einzelkämpfer Vornmoor. Sein weltoffener Freund wusste zudem, dass die Europäische Union einen CO₂-Einsparwettbewerb ausgeschrieben hatte. „Er riet mir 2011, mich daran zu beteiligen und half, die Formulare für das einjährige Bewerbungsverfahren auszufüllen. Wir wiesen im Bewerbungszeitraum nach, dass die Station über 30 Prozent CO₂-Emissionen einsparte.“ Die bft Tankstelle Vornmoor gewann daraufhin tatsächlich den GREENLIGHT AWARD 2012. Die Urkunde hängt heute im Tankstellenbüro.

Energieförderer für Tankstelle und Haushalte

Neben seiner unternehmerischen Tätigkeit als Tankstellenbetreiber gründete Detlef Vornmoor so ein kleines Energieunternehmen. Denn im Zuge des Tankstellenumbaus errichtete er ein weiteres Gebäude auf dem zuvor erworbenen Grundstück, um darin ein 5,5 kW-Blockheizkraftwerk zu installieren. „Meine Ausgangsüberlegung war, den erzeugten Strom und die Wärme für Tankstelle, Autowäsche und Kfz-Aufbereitungshalle zu nutzen und außerdem zwei benachbarte Mehrfamilienhäuser zu beheizen.“ Inzwischen erstellt er sogar die Betriebskostenabrechnungen für Tankstelle, Autowäsche und betreffende Privathaushalte selbst und erlangte dabei als ungelerner Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft bemerkenswerte Routine.

Seiner ökologischen wie ökonomischen Denkweise verdankt er die Inspiration während eines Messebesuchs, die zu Überlegungen führte, das Regenwasser für die Autowäsche nutzen zu wollen. Heute liegt ein 15000 Liter fassendes Betonbecken in der Erde, an das ein Regenwasser-Auffangsystem angeschlossen ist. Das Auffangbecken ließ er an das Wasserkreislaufsystem der Waschanlage anschließen. Tatsächlich wäscht die Portalanlage überwiegend mit Regenwasser. „In den vergan-



Die bft-Tankstelle von Detlef Vornmoor im niedersächsischen Vechta.

Strom und Wärme aus diesem 5,5 kW-Blockheizkraftwerk werden in der Tankstelle, für die Autowäsche und Kfz-Aufbereitungshalle und zwei benachbarte Mehrfamilienhäuser genutzt.

genen sechs Jahren verbrauchte die Anlage dadurch lediglich 130 000 Liter Frischwasser." Der Nachteil bei der Regenwasserwäsche ist, dass die Autos in Verbindung mit kalkhaltigem Stadtwasser schlechter getrocknet werden können. „Wir trocknen die Autos deshalb nun mit Mikrofasertüchern nach und verdoppeln durch diesen besonderen Kundenservice unsere Waschzahlen. So wurde aus dem augenscheinlichen Nachteil ein geschäftlich lohnender Vorteil.“

Summe aus Kleinigkeiten

Detlef Vormoor setzte sein Engagement für nachhaltige Energie fort, schaffte in 2016 einen Stromspeicher an und koppelte ihn an eine Photovoltaik-Anlage, „die wir auf das Tankstellendach legen ließen. Sie bringt 16,8 Kilowatt Leistung, die in den Stromspeicher eingespeist werden kann. Dadurch schaffte ich es, meine Stromkosten trotz steigender Preise immer wieder zu reduzieren.“ Derzeit überlegt er, einen zweiten Stromspeicher zu kaufen, um auf benötigten Strom der elektrischen Verbraucher noch flexibler reagieren zu können. – Es sind in der Regel Kleinigkeiten, die in der Summe große Ersparnisse bringen. Eine solche „Kleinigkeit“ ist beispielsweise, dass Detlef Vormoor das für den Betrieb des Blockheizkraftwerkes benötigte Erdgas im Pool der bft zu sehr günstigen Konditionen einkauft. „So günstig, dass ich mit meinem Energieversorger so verhandelte, dass ich meine Einkaufspreise für das Kilowatt Erdgas signifikant senken konnte.“ Nicht nur deswegen bleibt das Thema Energie Chefsache.

◆ Bernd Fiehöfer



Anzeige



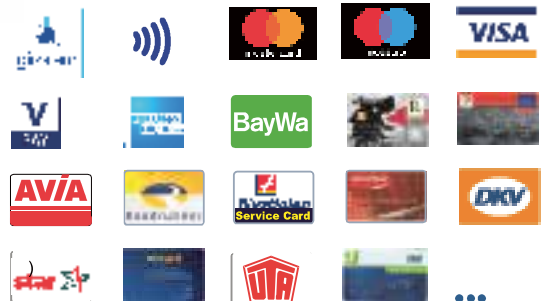
WEAT
Der Spezialist im Tankstellengeschäft

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-Mittelstands-lösungen
- Systemunabhängig
- 24/7 Profi-Hotline
- Qualität des Marktführers
- Nassdaten über die WEAT Standardschnittstelle (Absatzmengen, Peilstände und Umsatzdaten)



Tankstellen – Kathedralen des Lichts



„Da möchte ich niederknien ...“

Kathedrale des Lichts, unter diesem großartigen Titel hat der Düsseldorfer Journalist Hans Hoff ein sehr persönliches, teils wehmütiges, teils zum Schmunzeln anregendes und sehr lesenswertes Feature rund um das Wesen Tankstellen geschrieben. Hoff spricht von „Quellstätten der Mobilität“, von „Energiespendern im Überfluss“ oder „architektonischer Eleganz mobiler Omnipotenz“. Er schlägt den Bogen vom dienstfertigen Tankwart über den hilfsbereiten Werkstattchef bis zum Gemischtwarenladen an der Station. Wer hätte gedacht, dass Tankstellen zu solch lyrischen Beschreibungen anregen können. Lesen Sie selbst ...

Um alles kümmern sich die Menschen, vor allem um das, was auszusterben droht. Ob Dialekte oder Vogelarten, für alles gibt es Kümmerer. Für fast alles. Manche Dinge finden einfach niemanden, der sich um sie sorgt. Das mag daran liegen, dass man sie einfach für selbstverständlich hält und glaubt, dass es nichts macht, wenn es weniger Exemplare von just dieser Art gibt.



Nur ich trauere ein bisschen. Auch nicht viel, aber jetzt, da es gerade mal wieder so offensichtlich ist, trübt es mein Sinnen doch ein wenig ein. Ich trauere um die gemeine Tankstelle im urbanen Raum. Diese Quellstätten der Mobilität verlieren zunehmend an Bedeutung. Immer weniger Menschen brauchen sie. Zuletzt hat es die freie Tankstelle an der Düsseldorfer Elisabethstraße getroffen und die Esso-Station an der Bachstraße. Beide sind nun seit geraumer Zeit Ruinen, fahle Schatten jener Zeit, da sie Energie im Überfluss spendeten all jenen, die mal eben zwischendurch ihren Tank günstig füllen wollten.

Vielleicht wird man irgendwann mal sagen, dass sie gerade noch rechtzeitig die Kurve gekratzt haben, bevor Fahrverbote die Innenstadt für Verbrennungsmotoren zur No-Go-Zone machten. Mit klarem Verstand gedacht führt halt kein Weg an der Erkenntnis vorbei, dass die gemeine Tankstelle nun endgültig ihren letzten Weg angetreten hat.

Dabei ist die Vertreibung der Benzinzapferei aus der Nachbarschaft nichts Neues. Man muss nur einmal mit offenen Augen durch die Stadt fahren und darauf achten, wo noch diese geschwungenen Dächer auf zwei schmalen Pfeilern die architektonische Eleganz der mobilen Omnipotenz signalisieren, wo das Dach, das einst die Zapfenden beschützte nun mehr oder minder nutzlos herumschwebt. An der Hammerstraße gibt es in Höhe Wupperstraße noch so ein schön in den neuen Nutzen integriertes Exemplar. Am Stresemannplatz ist auch solch ein Schwebedach zu sehen, aber es behütet nur eine ewige Baustelle. Man kann absehen, wann das Geschwungene hier der nüchternen Eckigkeit der zweckgebundenen Moderne Platz machen wird.

Zusätzlich gibt es Orte, die mal Tankstelle waren, denen man die einstige Nutzung aber nicht mehr ansieht. Da, wo heute in der Merowingerstraße Matratzen verkauft werden, konnte man früher mal tanken, bei Caltex, einer Benzinmarke, die hierzulande kaum noch einer kennt. Man fuhr damals tatsächlich mit dem Auto unter die Wohnungen und stopfte Energie in den Tank. Nach heutigen Sicherheitsmaßstäben sicherlich eine höchst gewagte Angelegenheit. Aber das ist lange her und erinnert an eine Zeit, da Tankstellen noch zum Tanken da waren und nicht Gemischtwarenläden oder kleineren Kaufhäusern ähnelten.

Da wurde man noch vom zugehörigen Werkstattchef persönlich bedient, und wenn die Zündkerzen streikten oder die Scheibenwischer schlapp machten, bekam man für ein paar Mark ein paar neue verpasst. Heute undenkbar, da die Kassen in der Regel von Aushilfskräften bedient werden. Und für Zündkerzen muss man inzwischen einen Werkstatttermin machen und zahlt dann, je nach Typ, schnell eine dreistellige Summe für den Blitz zur rechten Zeit.

Irgendwie hatte das in Zeiten des mobilen Aufbruchs noch eine gewisse Magie, weil sich viele kein Auto leisten konnten und sehnsuchtsvoll auf das Geschehen an der Tankstelle blickten, wo jene vorfuhren, die es schon besser hatten.

Heute fragt man sich, ob jene, die ein Auto haben, wirklich noch als Gewinner angesehen dürfen, ob sie wirklich besser dran sind oder nicht vielleicht einfach nur die nächste Verlierergruppe darstellen. Heute stinkt es an einer Tankstelle auch nur noch selten. Höchstens wenn man mal vergisst, die Dieselhand-

schuhe überzustreifen. Aber auch die werden sicherlich bald verboten, weil sie aus Plastik sind. Fragt sich, was eher kommt. Das Plastik- oder das Fahrverbot?

Es ist also bald vorbei mit der Magie. Bald werden Tankstellen nur noch eine schwache Erinnerung sein. Wer also eine innige Verbindung zu seinem Gefährt und den zugehörigen Auffüllstätten pflegt, der atme noch rasch ein paar mal den Duft von Diesel ein. Bald ist nichts mehr mit tanken. Dann fährt man irgendwo vor und tauscht den Akku aus. Profan, geruchsfrei, unromantisch.



Unbelehrbare Nostalgiker wie mich schreckt das. Zwar nur ein bisschen, aber das Leiden wird gemindert, wenn die Nacht kommt. Dann zieht es mich zum Licht, das die verbliebenen Tankstellen an der Peripherie immer noch ausstrahlen. Dann streife ich durch die Dunkelheit und suche den richtigen Abstand zu diesen illuminierten Orten der Sonderklasse, zu diesen Kathedralen des Lichts. Am liebsten nähere ich mich ihnen aus der Ferne. Es müssen Orte sein, die etwas von Einsamkeit haben, die rundherum Düsternis ausstrahlen, denn nur in der Düsternis kann die Erleuchtung richtig wirken. Das richtige Blau oder das richtige Gelb oder das richtige Orange in tiefschwarzer Nacht, das ist Faszination. Da möchte ich niederknien und nur einsaugen, was mir die Natur bietet.

Nun gut, so richtig Natur ist es dann doch nicht. Eher etwas von Menschenhand Geschaffenes. Trotzdem mache ich mich gerne klein angesichts dieser schieren Größe. Ich mutiere dann zum kleinen Beter in einer riesigen Kathedrale, die meine Demut fördert und somit zu dem wird, was sie für Autos und Menschen sächsischer Zunge immer auch war: eine Dankstelle.

◆ Hans Hoff

Neue Vertriebsleitung bei PWM in Bergneustadt

Internationale Erfahrung und technisches Know how: PWM in Bergneustadt hat einen neuen Vertriebsleiter



Neuer Vertriebsleiter bei PWM:
Juan Carlos Quintero

Den Kunden ins Zentrum der Arbeit zu stellen und gleichzeitig in Sachen Technik die Nase vorne zu behalten – das ist Aufgabe des Vertriebs bei PWM, Weltmarktführer für Tankstellen-Preisanzeigen.

„Der Markt ist national und international in Bewegung“, sagt Dr. Max Krawinkel, Geschäftsführer des Traditionsunternehmens. „Wir stellen unser Team so auf, dass wir den Wandel aktiv mitgestalten.“ Dafür räumt er den Posten des Vertriebsleiters Deutschland, den er bislang in Personalunion mit der Aufgabe des Geschäftsführers versehen hatte.

Neu zum Team stößt mit Wirtschaftsingenieur Juan Carlos Quintero ein ausgewiesener Vertriebsexperte mit nationalen und internationalen Erfahrungen, der sich sowohl im technologiegetriebenen Mittelstand als auch in der Mineralölindustrie auskennt. Als Vertriebsleiter übernimmt er ab sofort den kompletten deutschen Vertrieb. Die Leitung des internationalen Vertriebs teilt er sich zunächst mit Susanne Hammerschmidt.

Seine ersten beiden Wochen bei PWM hinterlassen Juan Quintero optimistisch: „Bei PWM sehe ich Tradition und Zukunft ideal verbunden“, sagt er. „Produkte und Team sind hervorragend auf den Markt eingestellt, und die kommenden Herausforderungen machen die Arbeit besonders spannend. Ich freue mich auf das, was kommt.“

◆ PWM



TANKSTOP auch kostenfrei für Smartphones und Tablets

Alle zwei Monate erhalten Sie den TANKSTOP druckfrisch per Post auf Ihren Schreibtisch. Zusätzlich können Sie jede Ausgabe des Fachmagazins auch als ePaper 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 der vollständigen Firmenadresse an: marketing@eft-service.de, Stichwort: TANKSTOP online. Der Versand erfolgt jeweils zum Erscheinungstag per E-Mail inklusive einem Link zum kostenfreien Download.

Das nächste TANKSTOP-ePaper ist ab 14. Dezember 2018 erhältlich.





DER PROFI
FÜR IHRE
TANKSTELLE



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



Klenk GmbH

88285 Bodnegg | 07520 203-0
71229 Leonberg | 07152 237229

www.klenkgmbh.de

Marktplatz Tankstelle

Jetzt brachliegendes Potential heben



Professionelle Potentialanalyse deckt verstecktes Potential auf

- Plus von € 10.000 p.a. je Station möglich
- objektive 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



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 des Angebotes sowie einen kleinen Beschreibungstext 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

ZU VERKAUFEN – ZU VERKAUFEN – ZU VERKAUFEN – ZU VERKAUFEN – ZU VERKAUFEN – ZU VERKAUFEN



FAS Flüssiggastankstelle mit 24 h EC und Kd.-Karte 6400 l

Zum Verkauf steht eine gebrauchte Flüssiggastankstelle, Baujahr 2009. Es ist eine Kompaktanlage mit einem 6400 l Tank (Stickstoff befüllt) sowie einem EC Tankautomat und Kundenkartenleser. Kleiner Anfahrerschutz (Leitplanken) und Notrufsäule sind dabei.

Die Anlage ist gut erhalten, lief bis zum Abbau einwandfrei. Ein Transport kann organisiert werden.

Preis VB

Kontakt:

Jens Rohde 0172 4512581, Standort 26409 Wittmund

ZU VERKAUFEN – ZU VERKAUFEN – ZU VERKAUFEN – ZU VERKAUFEN – ZU VERKAUFEN – ZU VERKAUFEN



Fabrikneue vollbiologische Wasseraufbereitung 4000 l/Std.

Zum Verkauf steht eine fabrikneue (vor 2,5 Jahren hergestellt), vollbiologische Wasseraufbereitung für Portalwaschanlagen und Werkstattabwasser. Die Anlage leistet ca. 4000 l/Std.

Sie besteht aus einem Lamellenschrägklärer mit Steuerungselektronik inkl. Absalzungsanlage sowie 4 oberirdischen PE-Tanks (geschlossenes Kreislaufsystem). Die Anlage hat eine Bauartzulassung, ein Abscheider ist nicht erforderlich. Planung und Aufbau der Anlage ist gewährleistet. Transport kann organisiert werden.

Die Anlage wird wegen Nichtrealisierung eines geplanten Projekts nicht mehr benötigt.

Preis VB

Kontakt: Jens Rohde 0172 4512581, Standort: 26409 Wittmund

ZU VERKAUFEN – ZU VERKAUFEN – ZU VERKAUFEN – ZU VERKAUFEN – ZU VERKAUFEN – ZU VERKAUFEN



ZU VERKAUFEN

Tankstelle mit Shop, Waschanlage, Werkhalle, Autoverkaufsplätzen in der Vorderpfalz an der B 271 aus Altersgründen zu verkaufen.

Bei Interesse bitte E-Mail an:
viktorschlegel59@yahoo.de

Anzeige

fleetXL macht Ihre Pkw-Flotte noch flotter

Speziell für Unternehmen mit großem Transporter- und Pkw-Fuhrpark bietet die Roadrunner fleetXL Flottenkarte unschlagbare Vorteile:

- :: OMR Preisvereinbarung
- :: Detaillierte Fuhrparkstatistiken
- :: Komfortable Rechnungslegung
- :: und vieles mehr



Roadrunner

Mehr Infos unter Telefon 02332 918755 oder per Mail an info@roadrunner-card.com

www.roadrunner-card.com

Nicht ins Bockshorn jagen lassen – Gasrückführung

Ergebnis der bft-Arbeitstagung 2018

Einige Teilnehmer bemerkten nach meinem Vortrag über die neuen Zertifikate für Gasrückführungen, dass sie von ihrem Zapfsäulen-Verkäufer auf eine falsche Fährte gelockt worden waren, damit sie kurzfristig neue Zapfsäulen bestellen. Andere sprachen von erheblichen Kosten für Zertifikate und Schilder. Ein Schelm, wer Böses dabei denkt! Eine Zusammenfassung zur Umsetzung der aktuellen Vorschriften für die Tankstellentechnik:

1. Handlungsbedarf bis 31.12.2018

Laut 21. BImSchV müssen Sie ab 01.01.2019 die EN-Zertifikate für Ihre Gasrückführungen vorliegen haben. Außerdem müssen Sie zur kommenden ZÜS-Prüfung die Nachweise laut BetrSichV vorlegen. Details unter www.forum-tankstellen.de → Newsticker → Meldung vom 24.11.18 mit bft-Vortrag „Wie Sie unnötige Kosten und Bußgelder in 2019 vermeiden“.

2. EN-Zertifizierungen für Gasrückführungen – Übersicht

EN-Zertifizierungen und aktuelle Infos zur Umsetzung der 21. BImSchV der in Deutschland marktführenden Zapfsäulen-Hersteller finden Sie unter www.forum-tankstellen.de → Newsticker → News vom 25.11.18.

3. Kosten für Zertifikate und Kennzeichnung

Selbstverständlich können Hersteller für die EN-Zertifikate einen Obolus verlangen. Dies kann z. B. auch in Form eines (gefühl) überhöhten Preises für Aufkleber geschehen. Falls Sie sich übervorteilt fühlen, denken Sie doch mal laut darüber nach, bei der nächsten Anschaffung eventuell den Lieferanten zu wechseln.

4. Einzelausnahme auf Fristverlängerung gemäß 21. BImSchV § 7

Falls Sie die neuen EN-Zertifikate nicht (rechtzeitig) von Ihrem Zapfsäulenhersteller erhalten, stellen Sie einen Ausnahmeantrag. Mehr dazu im o.g. Vortrag.

5. Hilfe bei Formulierung des Ausnahmeantrags

Tipps für den Antrag erhalten Sie ebenfalls in den o.g. News oder von Ihrem Tankstellenverband. Von uns können Sie zum Pauschalpreis: 150 Euro (+ MwSt) einen individuell für Ihre Zapfsäulen bzw.

Tankstelle formulierten Antrag erhalten. Damit haben Sie eine hohe Chance, dass Sie die Ausnahme erhalten – eine Garantie können wir allerdings nicht geben. Bei Interesse mailen Sie bitte an u.g. Adresse.

Sie sollten auch beachten, dass sich die Sachverständigen von TÜV, DEKRA usw. zur kommenden wiederkehrenden Prüfung nicht nur die o.g. EN-Zertifikate vorlegen lassen müssen, sondern auch die Nachweise laut BetrSichV, die Sie eigentlich seit Jahren haben sollten. Details dazu stehen im letzten TANKSTOP und dem Vortrag gemäß Punkt 1.

Falls Sie an einer kostengünstigen und zeitsparenden Dokumentation zur Erledigung Ihrer Aufgaben als Tankstelleneigentümer oder -pächter interessiert sind, fordern Sie bitte ein „Angebot für das BetrSichV-Doku-Paket“ unter u.g. Mail-Anschrift an. Selbstverständlich hilft Ihnen das BetrSichV-Paket auch, falls bereits das Fehlen der Nachweise bemängelt wurde.

FAZIT:

Lassen Sie sich nicht ins Bockshorn jagen:

- » Sie brauchen (vorerst) keine neuen Zapfsäulen, falls Sie für Ihre vorhandene Gasrückführung kein EN-Zertifikat bekommen können. Stattdessen stellen Sie einen Einzelausnahmeantrag.
- » Sie brauchen zur kommenden ZÜS-Prüfung das Ex-Doku und weitere Nachweise, die Sie mit relativ wenig Kosten- und Zeitaufwand selbst erstellen können. Damit machen Sie Ihre Tankstellentechnik und den Betrieb Ihrer Tankstelle nachweislich sicherer.

Falls Sie weiteren Rat & Tat brauchen, freuen wir uns auf Ihre Nachricht!

♦ Edmund Brück

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



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 und positiv ins Gedächtnis Ihres Kunden.

Tipp 1: Genug „Saft“ in der Batterie

Im Winter machen alte Batterien schnell schlapp. Weisen Sie Ihren Tankkunden darauf hin. Im Idealfall bieten Sie Ihrem Kunden eine Kontrolle und Wartung an. Um bösen Überraschungen vorzubeugen, sollte auch ein Starthilfekabel im Wagen mitgeführt werden. Haben Sie ein solches in Ihrem Warenangebot? Gerade im Winter ein sehr wertvoller Ausrüstungsgegenstand.

Tipp 2: Wenn das Schloss nicht will

So ganz langsam kriecht der Frost auch in die Türschlösser alter Fahrzeuge. Bieten Sie Ihren Tankkunden rechtzeitig Türschlossenteiser an. Um die Gummileisten der Türen nicht zu beschädigen, sollten diese mit Silikon eingesprüht werden. Ein kleiner Service an Ihrer Tankstelle mit großer Wirkung bei Ihren Kunden.



ZWISCHENSTOPP

... ist eine attraktive Verlosungsaktion der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) und stellt Ihnen je Ausgabe des TANKSTOPP 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 16.01.2019

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/werbe-streuartikel/97

GEWINNEN

Heute in der Verlosung: Damen- / Herrenpolo Langarm, Auswahl unter acht Farben.
Bitte unbedingt auch an Größenangabe denken!



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 JANUAR UND FEBRUAR 2019



BESCHREIBUNG

Hissflaggen und Fahnen

Ausführung: bft-Design, neutral, Thema Autowäsche, Bundesländer etc.

VE: 1 Stück

Aktionspreis: 10% Rabatt auf die ausgewiesenen Preise im Aktionszeitraum

Mehr zu diesem und weiteren Angeboten unter:

www.eft-service.de/shop

Rubrik: WERBUNG

Verbrauchsmaterialien



BESCHREIBUNG

Brötchentüten bft

Produkt: Brötchentüten bedruckt mit bft-Logo und Schriftzug „Frisch aus dem Backshop“

Größen: ¾ kg (12 x 5 x 24 cm); 1,5 kg (14 x 8 x 32 cm); 3 kg (15 x 9 x 41 cm); 4 kg (20 x 8 x 45 cm)

VE: 1 000 Stück

Preis: ab 14,99 Euro zzgl. Versand und MwSt.

Mehr zu diesem und weiteren Angeboten unter:

www.eft-service.de/shop

Rubrik: VERBRAUCHSMATERIALIEN

November
+ Dezember
2018

Berufsbekleidung



BESCHREIBUNG

Damen- und Herren-Fleecejacke

Produkt: 100 % Polyester, Anti-Pilling-Behandlung auf Innen und Außenseite, weich und isolierend, zwei Seitentaschen, antailliert, Namensbestickung möglich

Farben: grau, hellblau, marine, schwarz

Größen: S, M, L, XL, XXL, XXXL

Preis: 36,49 Euro zzgl. Versand und MwSt.

Mehr zu diesem und weiteren Angeboten unter:

www.eft-service.de/shop

Rubrik: BERUFSBEKLEIDUNG / BERUFSBEKLEIDUNG STANDARD

Aktion



BESCHREIBUNG

Tankgutscheine und Umschlag für Tankgutscheine

Produkt 1: Geschenkgutschein für den Tankstelleneinkauf mit Durchschlag, Format 153 mm x 105 mm

Produkt 2: Umschlag für Tankgutschein zum Einheften von Kassensbon, Format 153 mm x 105 mm

Aktion: 5 VE kaufen, 1 VE kostenlos im Aktionszeitraum dazu bekommen.

Mehr zu diesem und weiteren Angeboten unter:

www.eft-service.de/shop

Rubrik: VERBRAUCHSMATERIALIEN



Verkehrssicherungspflicht: Laub, Schnee oder Glatteis an der Tankstelle

Der Winter kommt, aber schon der Herbst hatte es in sich. Rutschige Wege durch nasses oder gefrorenes Laub, Schnee oder Glatteis. Hier winken Gefahrenquellen für Kunden auf der Tankstelle, Fußgänger und Radfahrer auf den Gehwegen vor der Station. Wenn einer richtig fällt, erleidet er meist Schäden, die gerne zu Haftpflichtprozessen führen. Am Ende steht gegebenenfalls die eigene Haftpflichtversicherung, um finanzielle Inanspruchnahme zu vermeiden.

Dies ist aber die nur die allerletzte Lösung. Besser wäre es, wenn wir gar nicht haften müssen. Dazu müssen Tankstellenbetreiber und Pächter ihre Pflichten kennen und danach handeln.

Die wichtigste Frage ist immer, wer überhaupt haften muss. Haften müssen

- » der Grundstückseigentümer
- » der Mieter oder Pächter (wobei für den Eigentümer immer noch eine Aufsichtspflicht besteht)

Gestreut bzw. geräumt werden muss auf Gehwegen grundsätzlich

- » Werktags: von 7 bis 20 Uhr
- » Sonn- und Feiertags: von 9 bis 20 Uhr

Etwas anderes kann sich ergeben, wenn „ein Verkehr aufgemacht ist“, man also mit einem größeren Aufkommen an Fußgängern oder Radfahrern rechnen muss – dies jedoch nicht zur Unzeit.

Auf dem Tankstellengelände muss solange geräumt oder gestreut werden, solange die Tankstelle geöffnet ist. Dies bezieht sich auf die zugänglichen Bereiche. Wenn eine Waschanlage, Waschplätze oder Staubsaugerstationen geschlossen sind, und dies auch für den Kunden klar ersichtlich ist, braucht dieser Bereich nicht mehr gestreut oder geräumt zu werden. Befindet sich auf dem Gelände ein Tankautomat, der nach den Öffnungszeiten auch benutzt werden kann, so trifft Sie auch hier eine erweiterte Verkehrssicherungspflicht.

Achtung: Wenn sich quer über die Station eine Abkürzung für Fußgänger oder Radfahrer entwickelt und Sie dies hinnehmen, werden Sie für diesen Bereich verkehrssicherungspflichtig. Wenn Sie das nicht wollen, müssen Sie diesen Bereich – zum Beispiel mit Flatterband – absperren. Außerhalb der erkennbaren Öffnungszeiten müssen Sie nicht räumen oder streuen.

Geräumt werden muss auf Gehwegen ein Weg von 1,20 m Breite. Gestreut werden muss dieser Bereich mit Sand, Taumittel oder Granulat. Salz ist in vielen Städten und Gemeinden verboten. Bitte informieren Sie sich in

den entsprechenden Regelwerken Ihrer Gemeinde. Auf dem Grundstücksgelände dürfen Sie ebenfalls nur die gleichen Streumittel einsetzen.

Der Verkehrssicherungspflichtige muss regelmäßig überprüfen, ob das Streugut noch seine Wirkung behält und gegebenenfalls „nachlegen“. Auch wenn es regnet oder schneit muss, solange die Rutschgefahr zumindest verringert werden kann, gestreut bzw. geräumt werden. Nur bei extremer Wetterlage, die selbst wiederholtes Streuen wirkungslos macht, entfällt zeitweise die Streupflicht.

» Wenn Sie einen Bereich auf dem Tankstellengelände, der allgemein zugänglich ist, nicht mehr streuen oder räumen wollen, müssen Sie diesen durch Flatterband absperren.

Insgesamt könnte man also eine Haftungsmaxime insoweit beschreiben, dass überall da, wo Kunden sich zu Recht aufhalten, Sie auch für deren Leib, Leben oder Eigentum haften müssen bzw. noch besser, für deren Sicherheit sorgen müssen.

Kommt es einmal zum Haftungsfall, müssen Sie für den Schaden aufkommen. Manchmal kann eine Schadensteilung in Betracht kommen. Das ist dann der Fall, wenn den Kunden ein Mitverschulden trifft. Aber Vorsicht: Keine Schadensteilung gibt es dann, wenn eine Pflicht Ihrerseits bestanden hat, Schäden an Leib, Leben oder Eigentum des Kunden zu vermeiden. Die Schadensteilung wird nur möglich, wenn dem Kunden zusätzlich ein eigenes unvernünftiges, fahrlässiges oder grob fahrlässiges Verhalten trifft.

Geeigneter Ansprechpartner im Schadensfall ist Ihr Anwalt. Er muss sich nicht speziell im Tankstellenrecht auskennen, sondern fit sein für Fragen des Haftungs- und Verkehrssicherungsrechts. Haben Sie eine Haftpflichtversicherung, die auch solche Schäden abdeckt, denken Sie bitte daran, dass Sie nicht frühzeitig ohne Ihre Versicherung eine haftungsbegründende Erklärung abgeben. Auch hier kann Ihnen Ihr Hausanwalt immer helfen.

Ihre Fragen können Sie auch an die Geschäftsstelle des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) in Bonn oder Berlin richten.

♦ [Stephan Zieger / bft](#)

Gewusst wo!

Termine – Schulungen – Weiterbildungen

Für die Inhalte der vorgestellten Termine, Seminare, Daten und Fakten ist ausschließlich der Veranstalter zuständig und verantwortlich. Veröffentlichen auch Sie Ihre Termine kostenfrei im TANKSTOP. Alle Informationen senden Sie inklusive der entsprechenden Kontaktdaten unverbindlich per Mail an redaktion-tankstop@eft-service.de. Ein Anspruch auf Abdruck besteht nicht.

TEAM & TANKSTELLE

www.bft-akademie.de

Seminare, Training und Coaching für den Tankstellenmittelstand – denn Tankstelle ist Praxis. Seminare 2019:

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 Shop-Geschäft
- › Schmierstoffe kompetent verkaufen
- › Shop-Training 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 \[www.edna.de\]\(http://www.edna.de\)](#)

TERMINE

16. – 19.01.2019

AutoZum / Internationale Fachmesse für Autowerkstatt- und Tankstellenausstattung, Kfz-Ersatzteile, – zubehör, Chemische Erzeugnisse, Umwelttechnik
Salzburg / Österreich

15. – 16.02.2019

IASRE / Internationale Fachmesse für Ausbeultechnik und Smart Repair
Rotenburg a.d. Fulda

19. – 20.02.2019

Transport- und Logistikmesse Trans-Log-Kalkar / Messe- und Kongresszentrum Kalkar / 47546 Kalkar

12. – 13.03.2019

POS connect Retail Messe München / Lösungen und Produkte für die Digitalisierung des stationären Handels
München <https://pos-connect.de/>

20. – 24.03.2019

e-mobility-world / Messe für nachhaltige Mobilität / Friedrichshafen

23. – 24.03.2019

**Utz Hausmesse / Gartenstraße 30
88437 Maselheim**

8. – 9.05.2019

**Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND '19
Messehallen Münster / 48155 Münster**

24. – 25.09.2019

bft-Jahreshauptversammlung
Wiesbaden

28. – 29.09.2019

**Utz Hausmesse / Gartenstraße 30
88437 Maselheim**



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

Kreuzworträtsel

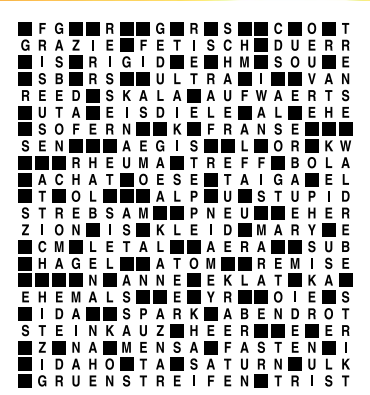
Faktenmensch		Waffenlager		byzantinische Kaiserin †1050	Affenart (...faktor)			Schliff im Benehmen		franz. Weltgeistliche		Sauerstoff aufnehmen	persönlich	französisch: Schlüssel	Stiege			höfliche Anrede in England	Gezeitenstrom
								Gesuch, Petition											
der überwiegende Teil		in Salz eingelegtes Ei						ehem. König Iraks †		Ausblick		Fußballstrafstoß (Kw.)				2		komisch	
					Volksstamm in Westafrika		gelernter Handwerker				5			Schlimmes			arab. Zupfinstrument		
mit Bäumen eingefasste Straße		Indianerstamm in Nordamerika		roter Farbstoff		8						Fluss durch Kempten		Beiname New Yorks (Big ...)				6	
gesellschaftliche Stellung							Wohlgeruch	Tierfuß		Rhône-Zufluss in Frankreich							Bewohner von Laos		Messestadt in Sachsen
				ein Kontinent			Straßenbelag			10				ägyptische Pyramidenstadt			Vorname der Dago- ver †1980		
Ausdrucksform, Machart	altes Pferd			Abtreiben durch Wind						russische Raumkapsel			Orgie						
Zahlstelle							Scharnierteil	vermuten		US-Komiker (Jerry)							größte Bibliothek Berlins (Kw.)		religiöse Gemeinschaft
	1		lateinamerikanischer Tanz		Laie, Nichtprofi								hebräischer Buchstabe		ein Verkehrszeichen				
arab. Märchenfigur (.... Baba)		fast								Stern im 'Großen Bären'		altöm. Silbermünze							
Skizze				gleichmäßig eben			Eiweißgift	Babynahrung					9		orientalischer Nomade		größter Strom Europas		
runde Fleischschnitte		Mutter der Aphrodite		Vererbungslehre							Beweisstück			abweichende Strecke		4			
								Glaubens-eiferer		tausend Milliarden									Hauptschlagadern
				Nische			US-Mondlandefähre	sorgenvoll zaudern							Revolte		steiler Bergpfad		Fahrt zum Ziel
drei Musizierende	Metropole in Syrien		Begründer der Waldorfschulen						italien. Europapolitiker (Roman)	Anfänger		irakische Währung		Apostel des Nordens †865		13			
beeindruckt																			
			Männername	techn.: Ausbildung		löchrig, durchlässig							14	englisch: Falle		Frauenkose-name		Fremdwortteil: wieder	
englische Bier-sorte		Gel								ugs.: nein		Sportlehrer							
gestampftes Gemüse						ein Umlaut		Lebensmittel, Essen							12			Abk.: in Gründung	
Front, Fassade		scheues Waldtier				Greifvogel						Stammvater					jap. Heilig-tum		
												hüpfen							

Lösungswort:

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

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 vollständiger postalischer Adresse und Telefonnummer. Einsendeschluss ist der 17.01.2018.

Das Lösungswort des letzten Rätsels lautete:
Winterreifentest

Mit der Welt verbunden ...

... durch das schicke Samsung Galaxy J7 (2017) DUOS. Das Smartphone ist mit einem hochwertigen Metallgehäuse, einem Full HD Super AMOLED-Display, einem ausdauernden Akku und 3 GB RAM ausgestattet. Es punktet zudem sowohl auf der Rück- als auch auf der Vorderseite mit einer hochauflösenden 13 Megapixel-Kamera mit Blitz. So können Nutzer auch bei geringer Beleuchtung gelungene Fotoergebnisse erzielen.

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:



WINTER

ZUM AUFWÄRMEN

NEU

JETZT BESTELLEN
Das Winterplakat
2018 ist da.
Zu finden unter
www.eft-service.de/shop

HEISSES HIER IM SHOP

frei und fair – Ihre freie Tankstelle