

TS

TANKSTOP – das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 06-2021 | Jahrgang 9 | kostenfrei | ZKZ 83988

Titelthema

Wilhelm hilft! –
ROUNDTABLE,
Wirtschaftsdialog der
eft im kleinen Kreis

Industriepartner

WEAT MPH: der neue
Standard bei App-
Zahlungen

Shopnews

Online-Shopping an der
Tankstelle mit der Click &
Collect-Lösung der MCS



eft

WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ

2.700

x in Deutschland



Bundesverband
Freier Tankstellen und
unabhängiger
deutscher Mineralölhändler e. V.

Ippendorfer Allee 1d
D-53127 Bonn
Tel. +49 (0)228/91029-44
Fax +49 (0)228/91029-45
bonn@bft.de



Dankbar!

PORTRAIT: BIRGIT LIMBACH

„Et es wie et es. Et kütt wie et kütt. Und et hätt noch emer joot jejange.“ Oder auf Hochdeutsch: Es ist wie es ist. Es kommt wie es kommt und es ist noch immer gut gegangen. – Das sind die ersten drei Paragraphen des „rheinischen Grundgesetzes“. Und genau damit möchten wir von der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen und vom Team der Redaktion TANKSTOP dieses Jahr 2021 beschließen.

Corona, Corona, Corona – wir alle können es nicht mehr hören. Aber der Virus bestimmt nach wie vor unseren Alltag. Für unser Team hier in Bonn können wir feststellen, dass wir zum Glück bisher mit einem blauen Auge durch die Pandemie gekommen sind. Dafür sind wir alle sehr dankbar.

Aus der Branche hören wir Unterschiedliches. Kurzarbeit, Umstrukturierungen aber auch Neuanfang, neue Ideen, neue Dienstleistungen. Im Tankstellenmittelstand geht es weiter. Zum Glück.

So zum Beispiel auch beim Thema E-Mobilität. Gleich drei spannende Beiträge widmen sich in dieser TS-Ausgabe dem neuen Antrieb. Konveniente Bezahlmethoden und damit verbunden die Sicherheit von Bargeld an Tankstellen treibt die Branche ebenfalls um. TANKSTOP hat nachgefragt.

Auch im Shop ist ständig Bewegung. Neue Dekos locken Kunden, zwei große Player wie Castrol und Tollkühn haben sich zusammengeschlossen und kooperieren künftig miteinander. Köstlicher Kaffee und kühles Eis gehen immer, auch im Winter. TS hat´s probiert.

Diese und viele weitere Themen stellen wir Ihnen in der letzten Ausgabe für dieses Jahr vor. Ihnen allen wünschen wir schöne Festtage und ein gutes, gesundes und erfolgreiches 2022.

HERZLICHST IHR

Bernd Scheiperpeter und
Frank Feldmann

Inhaltsverzeichnis

TITELTHEMA

- 8** Wilhelm hilft! – ROUNDTABLE, Wirtschaftsdialog der eft im kleinen Kreis

INDUSTRIEPARTNER

- 12** CHARGE IT: E-mobilisieren Sie Ihre Tankstelle und investieren Sie in die Zukunft!
14 CHAKRATEC: Mit Chakratec Elektromobilität überall ermöglichen!
16 WEAT MPH: der neue Standard bei APP-Zahlungen
18 GUNNEBO: Wie Sie Raubüberfälle an Tankstellen verhindern können
20 HERMANN BRÜCK: Gut aufgestellt für die Zukunft
22 WASHTEC: TecsLine® / Premium Green Car Care
24 TSG: Fragen an General Manager Jochen Schraff
26 KAT: Neues KAT-Angebot „Alles aus einer Hand“
30 Leaderboard – die eft-Empfehlungslieferanten
32 eft / bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station



TANKWORT

- 28** Kongress Digitale Lösungen – Zukunft Tankstelle 2022
34 BRÜCKS PRAXISTIPP: Zeugnis für Tankstelleneigentümer und -verantwortliche

SHOPNEWS

- 36** TOLLKÜHN: Tollkühn übernimmt CASTROL Vertrieb an Tankstellen
38 LEKKERLAND: Bistro-Geschäft – damit der Elfmeter sitzt
40 GRÜNWALD: Regionales Tankstellendesign
42 MCS: Online-Shopping in der Tankstelle mit der Click & Collect Lösung der MCS
44 MEIN NORDLAND: Der neue MEIN NORDLAND ONLINE-SHOP ist da!
46 IMITZZ: Private Label Coffee – ein Trend der sich lohnt!
48 SOFTEIS PARTNER: Milchshakes und Softeis für den Winter

PORTRAIT

- 55** Rätselgewinner freut sich über nostalgischen Preis



REGULARIEN

- 6 Alles auf einen Blick
- 50 Der Tankwart informiert – Der tägliche Tipp für Ihre Kunden
- 51 Zwischenstopp
- 54 Kleinanzeigen
- 58 Termine – Schulungen – Weiterbildungen

ONLINESHOP

- 52 Kundenstopper Standard
- 52 Plakat Kaffeepause im Retrostil
- 53 Steppweste Herren
- 53 AKTION: Strickfleecejacke Da / He
- 53 ANKÜNDIGUNG: bft-Fahnen

IHR GUTES RECHT

- 29 Im Urlaub in Quarantäne – was nun?

KURZ VOR SCHLUSS

- 56 Kreuzworträtsel! Mitmachen lohnt sich!



ANZEIGEN

bft Premium-Qualität die überzeugt **KUTTENKEULER**
Scheiben- und Kühlerfrostschutz

MADE IN GERMANY

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

ALLES AUF EINEN BLICK!

TANKSTOP ONLINE:

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

Und: Wir teilen gern. Nennen Sie uns einfach die E-Mail-Adressen von Mitarbeiter*innen, Kolleg*innen oder Brancheninteressierten.

Senden Sie dazu 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 aktuelle TANKSTOP-ePaper ist seit **09. Dezember 2021** online: www.eft-service.de/leistungen/tankstop-das-magazin

SAVE THE DATE:

Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am **15. Februar 2022**. Sie bekommen keinen TANKSTOP? Das ändern wir gern. Teilen Sie uns einfach Ihre Anschrift per Mail mit: marketing@eft-service.de. Gern nehmen wir Sie in den kostenfreien Bezug auf.

NACHGESCHAUT:

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



GESUCHT UND GEFUNDEN - NEUES IM ONLINESHOP

Sie suchen Brötchentüten für das Bistro an Ihrer Tankstelle, ein Plakat für Ihre Waschstation, neue Aufkleber für die Zapfsäulen oder schicke Berufsbekleidung für Ihr Team? Dann werfen Sie einfach einen Blick in den Onlineshop der eft unter www.eft-service.de/shop und stöbern Sie im Angebot.

Ein Klick und Sie sind mittendrin im Warensortiment der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen:



BEILAGENHINWEIS:

- + BayWa Mobility Solutions GmbH
- + ImiTzZ
- + MCS

WERBE AN DEINER TANKSTELLE WIE EIN PROFI!

dooh-it - ist Dein Rund-Um-Sorglos **CONTENT MANAGEMENT SYSTEM**

für die digitale Werbung der Zukunft.

Heute erfolgreich, morgen mit noch mehr Möglichkeiten.



dooh-it KANN NOCH MEHR!

Als **dooh-it** Kunde kannst Du auf den ersten branchenbezogenen Media-baukasten **adwork** zurückgreifen.

adwork
COMING
SOON

Schnelle Individualisierung Deiner Angebote für viele Bereiche Deiner Tankstelle. Kostengünstiger, effizienter und schneller hast Du Deine Bildschirme noch nie bespielt!

DAS UNSCHLAGBARE DOPPEL FÜR INDIVIDUELLE WERBUNG AN DEINER TANKSTELLE:

dooh-it UND **adwork**



NEUGIERIG GEWORDEN?
www.doohit.de



SCAN
ME

Wilhelm hilft!

Aus dem obersten Regal

TEXT & FOTOS: BERND FIEHÖFER

Der Wirtschaftsdialog der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft) ist heute das Maß der Dinge, wenn mittelständische Tankstellenbetreiber und Industrie zusammenkommen, um in kleinem Kreis von aktuellen Trends und interessanten Themen rund um das Dienstleistungszentrum Tankstelle zu erfahren und miteinander Dialoge auf Augenhöhe zu führen. Gastgeber des jüngsten „Roundtable“ war das Unternehmen Fairox GmbH im niedersächsischen Neuenkirchen, nur wenige Kilometer von der Heidepark-Stadt Soltau entfernt.

ROUNDTABLE
Wirtschaftsdialog der eft

Harald Wilhelm ist das „Gesicht der eft“ im gesamten Tankstellenmittelstand und Moderator des Roundtable.



Vor sechs Jahren saßen die beiden eft-Geschäftsführer Bernd Scheiperpeter und Frank Feldmann in der Bonner Geschäftsstelle zusammen an einem runden Tisch. An ihrer Seite mittelständische Tankstellenunternehmer und Vertreter der Industrie. Die Rede ist von der Geburtsstunde der Roundtable-Gespräche. Nach einigen weiteren Veranstaltungen von eft-Wirtschaftsdialogen am gleichen Ort „fragten uns die Gesprächsteilnehmer, warum Roundtable-Gespräche nicht im Norden, Süden, Osten oder Westen Deutschlands vorbereitet und

durchgeführt werden können“, erinnert sich Frank Feldmann. „Prompt konnten wir diesen Wunsch erfüllen. Längst gibt es sechs Veranstaltungen je Kalenderjahr in sechs Regionen des Landes – in allen vier Himmelsrichtungen, dazu in Südwest und Mitte.“

DER MANN FÜR ALLE FÄLLE

Mit am Tisch zur Premiere saß damals auch eft-Vertriebsleiter Harald Wilhelm, das Gesicht der eft mit nachhaltiger Außenwirkung und zugleich der Mann für „alle Fälle“, wenn mittelständischen Tankstellenunternehmen vor Ort Hilfe und Unterstützung bei der Führung ihrer Tankstellen angeboten wird. Wilhelm, ohnehin deutschlandweit im Auftrag der eft immer enroute, organisiert und moderiert längst auch diese einzigartige Dialogplattform des Tankstellenmittelstands. Er sagt: „Die eft-Geschäftsführung lädt zur Veranstaltung ein. Wir sind auch diejenigen, die die Teilnehmer einladen. Im Idealfall sind Mehrfach- und Einzelbetreiber von Tankstellen dabei.“ Mit Blick auf die Veranstaltungsinhalte betont er: „Wir versuchen immer, aktuelle und interessante Themen rund um die Tankstelle auszuwählen. Die Referenten sind meist Partner der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen.“

ANZEIGEN



JETZT DEN STAATLICHEN ZUSCHUSS SICHERN!

Wer eine eigene Ladestation errichtet, wird vom Staat unterstützt. Das Bundesministerium für Verkehr und Infrastruktur (BMVI) hat u.a. für Tankstellen Fördergelder bereitgestellt.

Mit der BMVI-Förderung sparen Sie beim Kauf einer Normalladestation mit zwei Ladepunkten **bis zu 8.000 €**. Beim Kauf eines Hyperchargers sparen Sie sogar **bis zu 32.000 €**.

Kontaktieren Sie uns jetzt:

Telefon: +49 (0) 9321 9319 101

E-Mail: sales@chargeIT-mobility.com

www.chargeIT-mobility.de



Harald Wilhelm begrüßt
die Teilnehmer des
Roundtable.

GEGENWART UND ZUKUNFT

Bei der Fairrox GmbH, einem Anbieter von qualitativ hochwertiger Tankstellenausstattung, erfuhren ein Dutzend mittelständische Tankstellenunternehmer, wie ein Shop für die Zukunft fit gemacht werden kann, wie geeignete Tankstellenunternehmer und geeignete Tankstellenstandorte auf professionelle Art und Weise zusammengebracht werden können und wie die Autowäsche der Zukunft auf der Grundlage praktischer Empfehlungen umgesetzt werden kann. Darüber hinaus fand ein offener Dialog zur aktuellen Paketshop-Situation des Unternehmens Hermes an Tankstellen statt und die Präsentation des Gastgebers, wie man die Tankstelle der Zukunft nicht nur innovativ denken, sondern vor allem mit dem gebotenen Forecourt-Equipment der Fairrox GmbH praktisch umsetzen kann.

DIALOG AUF AUGENHÖHE

Das auffallend Bemerkenswerte der Veranstaltung war, wie es dem Moderator Harald Wilhelm wieder einmal gelang, Tankstellenunternehmer und Vertreter von Industrie- und Beratungsunternehmen in einen offenen, gehaltvollen, auf Augenhöhe geführten Dialog zu bringen. Auffallend zudem, was und wie Tankstellenunternehmer respektvoll miteinander kommunizieren, wichtige Probleme darstellen, machbare Lösungen diskutieren. Und bemerkenswert bleibt, dass die Gespräche in ruhiger, höchst sachlicher Art und Weise und insbesondere

fachlich äußerst kompetent geführt wurden. Sebastian Kemme, neben Sylvia Reyers Geschäftsführer von Carstens Shop-Einrichtungen in Norderstedt, sprach während seines Vortrags die generelle Botschaft aus, wofür die Wirtschaftsdialoge der eft generell stehen: „Wir können als Tankstelle nur gewinnen.“

Die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen befindet sich längst auf dem Weg in eine Zukunft, deren Zeichen für und nicht gegen Tankstellen gesetzt wurden – anspruchsvoll, jedoch praktisch machbar und erst recht zukunftssicher – dabei mit Blick auf alle Dienstleistungen, die an der Tankstelle heute und künftig erbracht werden und auch darauf, mit welchen Kraftstoffen der Zukunft unabhängig vom politischen Hin und Her sowohl die private als auch die gewerbliche Mobilität in Deutschland aufrechterhalten werden kann und wird. und die Präsentation des Gastgebers, wie man die Tankstelle der Zukunft nicht nur innovativ denken, sondern vor allem mit dem gebotenen Forecourt-Equipment der Fairrox GmbH praktisch umsetzen kann.

DIALOG AUF AUGENHÖHE

Das auffallend Bemerkenswerte der Veranstaltung war, wie es dem Moderator Harald Wilhelm wieder einmal gelang, Tankstellenunternehmer und Vertreter von Industrie- und Beratungsunternehmen in einen offenen, gehaltvollen, auf Augenhöhe geführten Dialog zu bringen.



*Meik Ahrens,
Key Accounter bei FairOX,
stellt den Teilnehmern
des Roundtable die
Vorzüge der FairOX Tank-
stellenausstattung vor.*

Auffallend zudem, was und wie Tankstellenunternehmer respektvoll miteinander kommunizieren, wichtige Probleme darstellen, machbare Lösungen diskutieren. Und bemerkenswert bleibt, dass die Gespräche in ruhiger, höchst sachlicher Art und Weise und insbesondere fachlich äußerst kompetent geführt wurden. Sebastian Kemme, neben Sylvia Reyers Geschäftsführer von Carstens Shop-Einrichtungen in Norderstedt, sprach während seines Vortrags die generelle Botschaft aus, wofür die Wirtschaftsdialoge der eft generell stehen: „Wir können als Tankstelle nur gewinnen.“

Die Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen befindet sich längst auf dem Weg in eine Zukunft, deren Zeichen für und nicht gegen Tankstellen gesetzt wurden – anspruchsvoll, jedoch praktisch machbar und erst recht zukunftssicher – dabei mit Blick auf alle Dienstleistungen, die an der Tankstelle heute und künftig erbracht werden und auch darauf, mit welchen Kraftstoffen der Zukunft unabhängig vom politischen Hin und Her sowohl die private als auch die gewerbliche Mobilität in Deutschland aufrechterhalten werden kann und wird.

ANZEIGEN



UNSER KONZEPT

Ihr Erfolg.

Rufen Sie uns an:
069 - 2 47 48 49 0



www.s-iQ.de

s-iQ
DER SHOPEINRICHTER

E-mobilisieren Sie Ihre Tankstelle und investieren Sie in die Zukunft!

TEXT: CHARGEIT MOBILITY



Ein Hypercharger von chargeIT ermöglicht es mehreren Kunden gleichzeitig, ihr E-Auto zu „betanken“. Bis zu 300 kW DC-Laden sind möglich, die volle Leistung wird schon ab 300 V Batteriespannung erreicht. Individuelle Ausstattungsvarianten sowie skalierbare und nach-rüstbare Leistungsstufen machen den Hypercharger für Tankstellenbetreiber besonders attraktiv – ebenso wie die Fernwartung via chargeIT Lademanagement

Der schonende Umgang mit den Ressourcen unserer Erde und eine nachhaltigere Lebensweise rücken bei Verbrauchern zunehmend in den Fokus. Auch beim Autofahren wollen daher immer mehr Menschen etwas für die Umwelt tun und schaffen sich ein vollelektrisches oder Hybrid-Fahrzeug an. So hat sich die Zahl der neu zugelassenen Elektroautos in Deutschland im vergangenen Jahr verdreifacht; im April 2021 waren es rund 365.300 zugelassene Elektro-Autos. Gleichzeitig steigt der Druck von staatlicher Seite, gemeinsame Klimaziele zu realisieren und zu übertreffen. Daher wird es auch für Betreiber von Tankstellen immer wichtiger, ihren Kunden entsprechende Lademöglichkeiten anzubieten.

Schnelladelösungen von chargeIT machen es möglich, die Tankstelle um E-Mobilität zu erweitern, wie Yusuf Akdeniz, Dipl. Wirtschaftsingenieur, CCO und Co-Founder von chargeIT mobility, erklärt.

DIE E-MOBILITÄT IST UNSERE ZUKUNFT.

WAS MUSS GETAN WERDEN, UM DIE LADE-MÖGLICHKEITEN IN DEUTSCHLAND WEITER ZU VERBESSERN?

Yusuf Akdeniz: Wir merken seit etwa einem Jahr verstärkt, dass die Akzeptanz der E-Mobilität nahezu überall, also auch in der breiten Masse angekommen ist. Das Thema ist mittlerweile Standard in Werbespots und damit für jeden sichtbar. Auch die vielen Förderprogramme und Steuervorteile lassen immer mehr Autofahrer auf E-Autos umsteigen. Und nicht zuletzt die Automobilhersteller zeigen eine klare Richtung auf und positionieren sich für die E-Mobilität.

Mehr Elektrofahrzeuge sind natürlich super, bedeuten jedoch auch, dass die Ladeinfrastruktur schneller und zukunftsicher weiter ausgebaut werden muss. Genau das ist die Krux, denn gleichzeitig ist die Situation hinsichtlich der Lademöglichkeiten in Deutschland bei Weitem noch nicht ausreichend und wird unseren Ansprüchen noch nicht gerecht. Allerdings hat der Ausbau der Ladeinfrastruktur in Deutschland in den vergangenen ein bis zwei Jahren eine gute Entwicklung gemacht. Das trotz einer weltweiten Pandemie und den damit verbundenen Schwierigkeiten. Wir bewegen uns bei der E-Mobilität in einem sehr agilen Umfeld mit vielen Beteiligten und Abhängigkeiten. Hier sind Zusammenarbeit und Geschlossenheit gefragt, um intermodale Energie- und Mobilitätslösungen zum Erfolg zu führen. Das gilt von der Politik, der Automobil-Branche, den Produkt- und Ladelösungsanbietern über die EVUs und Netzbetreibern, bis hin zum einzelnen Kon- bzw. Prosumenten.

WIE KÖNNEN TANKSTELLEN DAZU BEITRAGEN?

Yusuf Akdeniz: Das Laden oder „e-Tanken“ kann erweitert gedacht werden. Wir wollen hin zum Ladeland Deutschland, um die E-Mobilität überall ankommen zu lassen. Gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden wollen wir „Lade-Albträume“ vermeiden und stattdessen den E-Autofahrern Ladeerlebnisse bieten. Beim E-Auto-Laden ist die Verweildauer an der Tankstelle länger als beim herkömmlichen Tanken. Daher ist es umso interessanter für die Tankstellenbetreiber.

Ich fahre als langjähriger E-Mobilist in der Regel nur die Standorte an, bei denen ich meinen verlängerten Aufenthalt mit einem attraktiven Leistungs- und Serviceangebot am Ladeort verknüpfen kann. Natürlich muss aber auch die Nutzerfreundlichkeit beim Laden an der Ladestation sichergestellt sein. Laden ist zwar anders, muss aber so einfach und komfortabel wie tanken sein.

WELCHE FÖRDERPROGRAMME KÖNNEN TANKSTELLEN IN ANSPRUCH NEHMEN?

Yusuf Akdeniz: Aktuell gibt es zwei Förderungen vom Bund: die BMVI-Förderung für öffentlich zugängliche Ladefrastruktur und die BMVI-Förderung für Unternehmen. Mit diesen Förderprogrammen können Tankstellenbetreiber beim Kauf einer Normalladestation bis zu 8000 Euro sparen. Beim Kauf einer Schnellladestation, wie dem Hypercharger, können so-gar bis zu 32000 Euro gespart werden. Für die Macher und Visionäre empfehle ich auch, sich mit einem ganzheitlichen Upgrade des Tankstellen-Standorts zu beschäftigen. Auch hier gibt es Förderungen. So könnte man z. B. auch Batteriespeicher und eine Solaranlage mit ins Konzept integrieren. Also Tankstellen, die die alte und die neue Energie- und Mobilitätswelt an einem Ort bündeln.



Yusuf Akdeniz, CCO und Co-Founder von chargeIT mobility

Weil Sie für Ihre Kunden alles geben, geben wir Ihnen mehr Kunden.

Steigern Sie Ihren Umsatz und werden Sie Hermes PaketShop-Partner.

Werden Sie Teil der Hermes PaketShop Familie – wie bereits über 4.300 unserer Tankstellenpartner. Profitieren auch Sie von den Vorteilen einer Hermes PaketShop-Partnerschaft. Übrigens die Mehrheit der Kunden zieht einen PaketShop an Tankstellen allen anderen Geschäftsarten vor.

Informieren Sie sich jetzt unter hermesworld.com/tankstellenpartner



Mehr Service,
mehr Kunden,
mehr Umsatz.

ANZEIGEN





Mit Chakratec Elektromobilität überall ermöglichen!

Die moderne Tankstelle im größten Umbruch ihrer Geschichte

Während die Gesamtzulassungszahlen für Kfz-Neuzulassungen im Jahr 2020 im Vergleich zum Vorjahr zurückgingen, fahren die reinen Elektroautos mit einem Plus von 207 Prozent links vorbei; 6,7 Prozent Marktanteil (siehe Infokasten).

Dieser Trend wird sich, vor dem Hintergrund noch ambitionierterer Klimaziele, weiterer Regularien bezüglich der CO₂ Grenzwerte, massiver staatlicher Subventionen und nicht zuletzt auch wegen der Abwendung großer Autobauer vom Verbrenner, zukünftig weiter verstärken.

ZENTRALE HERAUSFORDERUNG FÜR TANKSTELLENBETREIBER

Waren es bis jetzt vor allem eine Vielzahl von fossilen, flüssigen Treibstoffen, die an den Tankstellen deutschlandweit angeboten worden, wird sich das Angebot in Zukunft erweitern.

Die Herausforderung für Tankstellen wird es in den kommenden Jahren sein, ihr Angebot der fossilen Treibstoffe zu erweitern. Dabei spielt der Ausbau von Schnellladestationen für die Elektromobilität eine zentrale Rolle.

ZUKUNFTSFÄHIGE TANKSTELLEN MIT CHAKRATEC

Mit dem Schwungrad-Speicher ermöglicht Chakratec Schnellladen für E-Autos. Dabei wird kein aufwändiges Aufrüsten bestehender Infrastruktur am Standort benötigt, sondern mithilfe der patentierten Schwungrad-Technologie Energie gespeichert und bei Bedarf an E-Fahrzeuge abgegeben.

Dabei lassen sich weit über 200 000 Ladezyklen generieren, die Ihre Tankstelle langfristig zukunftsfähig macht und sowohl ökologisch als auch wirtschaftlich nachhaltig ist.

Chakratec kann somit helfen, Ihre Tankstelle für die Zukunft wettbewerbsfähig zu machen.

KONTAKT

Gerne können Sie uns kontaktieren oder in Tübingen besuchen, um mehr über unsere Technologie, die Anwendungsfälle und Ihre zukünftige E-Tankstelle zu erfahren.

Das Team von Chakratec Germany steht Ihnen jederzeit zur Verfügung:

germany@chakratec.com
telefonisch 07071 5492219 und mobil 0173 5816243.



Einfach QR-Code scannen:
Link zum KBA Kraftfahrt-Bundesamt - Jahresbilanz 2020

ANZEIGEN

KURZ ODER LANG?

AUF EINER WELLE VON 380 NM BIS 750 NM GESTALTEN WIR MIT IHNEN DIE ZUKUNFT IHRER TANKSTELLE.

WEAT MPH: der neue Standard bei APP-Zahlungen

Leistungsumfang und Vielfalt des WEAT-MPH wächst und wächst

TEXT: WEAT

Mit dem innovativen WEAT-Mobile Payment Hub „MPH“ sind Akzeptanzen verschiedenster App-Zahlverfahren im wichtigen klassischen gewerblichen Bereich (B2B) und auch im Endkundenbereich (B2C) sehr einfach zu realisieren und vor allen Dingen standardisiert möglich. Tankstellenbetreiber haben durch den WEAT-MPH keine individuellen Aufwendungen bei den Kassensystemen oder zusätzliche Integrationsarbeiten in der Buchhaltung zu leisten. Der MPH steuert in einem standardisierten Format die Kommunikation zwischen App und der Kasse bzw. Säule und kümmert sich um den App-Bezahlvorgang. Über den MPH werden alle etablierten Clearing- und Reportingwege genutzt. Der Händler entscheidet sich für die aus seiner Sicht interessante App oder Apps, schließt den Kontrakt mit dem App-Betreiber/den Betreibern und teilt dies WEAT mit, genauso wie es derzeit bei der Freischaltung zusätzlicher Kartenarten am POS-Terminal oder Tankautomaten der Fall ist, gemäß dem WEAT-Motto: App-Akzeptanzen ganz einfach.

Viele namhafte Apps mit verschiedenen Zahlungsmitteln wie z.B. im B2C-Bereich Paypal, Apple- und Google Pay sind im MPH realisiert. Über 1500 Tankstellen nutzen den MPH mit steigender Tendenz.

Der Leistungsumfang des MPH wächst weiter. So ist z. B. ab sofort die Akzeptanz der App „Clever Waschen“ über den MPH möglich, und somit kann der interessante Waschbereich über den MPH digital integriert werden. Aber auch die Vielfalt der Zahlungsmethoden nimmt im MPH zu, auch im B2C-Bereich mit z. B. demnächst giro-pay und BlueCode.

WEAT erteilt gerne Infos, welche Apps und Zahlungsmethoden am MPH genutzt werden.



Mobile Payment Hub

WEAT - MPH

Wie Sie Raubüberfälle an Tankstellen verhindern können

Vorteil von geschlossenem Cash Management-System



Bis zur Abholung durch das Werttransportunternehmen ist kein Zugriff auf Bargeld möglich.

Der Umgang mit Bargeld setzt Tankstellenpächter sowohl Sicherheitsrisiken als auch zusätzlichen Kosten aus. Ein geschlossenes Cash Management-System kann dazu beitragen, diesen und anderen Herausforderungen zu begegnen.

Tankstellenpächter verlassen sich seit Jahren nicht mehr allein auf den Kraftstoffverkauf. Während nach Angaben der Branchenstudie des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) von 2018 der Kraftstoffverkauf in den letzten Jahren konstant zwischen 50 und 60 Mio. Tonnen im Jahr betrug, ist der Jahresumsatz im Shop-Geschäft in den letzten 20 Jahren um ca. 65% auf knapp 1 Mio. Euro pro Tankstelle gestiegen.

So ist auch der Anteil der Kunden, die neben dem Tanken Geld für Lebensmittel ausgeben, im Laufe der Jahre gestiegen. Obwohl sich die Zahlungsmöglichkeiten ändern, ist Bargeld das bevorzugte Zahlungsmittel. Ein geschlossener Bargeldkreislauf stellt im Vergleich zu einer traditionellen Kasse sicher, dass Bargeld nie verfügbar ist und die Effizienz von Bargeldprozessen erhöht wird.

TANKSTELLEN FOKUSSIEREN SICH ZUNEHMEND AUF DEN GESCHLOSSENEN BARGELDKREISLAUF

Beim geschlossenen Bargeldkreislauf wird das Bargeld für die gesamte Dauer, in der sich das Bargeld in der Tankstelle befindet, unter Verschluss gehalten. Das Bargeld wird vom Kunden an der SB-

Kasse eingezahlt, diese kann bei Bedarf Wechselgeld automatisch ausgeben. Größere Beträge werden in versiegelten Kassetten aufbewahrt.

Sobald das Bargeld an der Kasse eingezahlt wurde, hat niemand mehr Zugriff darauf – die Räuber gehen also immer leer aus.

Die Mitarbeiter haben keinen direkten Kontakt zu Bargeld und müssen es z.B. auch nicht mehr ungeschützt in das Backoffice tragen. Die versiegelten Kassetten in den POS-Recyclern werden entnommen und sicher in einem intelligenten Tresor im Backoffice zur Abholung durch den WTU-Partner deponiert.

MEHR SICHERHEIT FÜR ALLE

Durch den Einsatz eines geschlossenen Barzahlungssystems schaffen Sie ein sicheres Umfeld für Ihr Personal und Ihre Kunden.

Im Vergleich zu einer herkömmlichen Registrierkasse kann niemand Bargeld entnehmen, da es im System vollständig gesichert ist. Es hat sich gezeigt, dass dies Raub und internen Betrug auf null reduziert – insbesondere in Verbindung mit einer klaren Beschilderung sowohl innerhalb als auch außerhalb der Tankstelle.

Darüber hinaus erleichtert ein sicherer Arbeitsplatz die Einstellung von neuen Mitarbeitern. Ein Raubüberfall ist eine einschneidende Erfahrung, die beim Personal bleibende seelische Narben hinterlassen kann.

Sicheres Bargeld bietet außerdem folgende Vorteile:

- +Verlängerte Ladenöffnungszeiten ohne zusätzliche Sicherheitsmaßnahmen
- +Kein zusätzliches Personal für die Kasse erforderlich
- +Das Personal kann die Theke unbeaufsichtigt lassen, um dem Kunden im Laden zu helfen.

ZUSÄTZLICHE VORTEILE DES GESCHLOSSENEN BARGELDKREISLAUFS

Neben den Sicherheitsvorteilen beseitigt das geschlossene Bargeldmanagement auch die geringere Wirtschaftlichkeit, die mit der manuellen Handhabung von Bargeld verbunden ist.

Durch die Automatisierung des gesamten Bargeldhandling-Prozesses sparen Tankstellenpächter Verwaltungskosten, erhöhen die Produktivität ihrer Mitarbeiter und verbessern die Kundenbetreuung.

Über Jan Puchert

Jan Puchert ist bei Gunnebo Direktor Vertrieb Deutschland und Osteuropa für Cashmanagement-Lösungen und betreut mit seinem Team eine Vielzahl von Kunden aus Handel, Banken und Werttransportunternehmen.

Sie erreichen Herrn Puchert unter +49 89 24416-3518 oder per E-Mail jan.puchert@gunnebo.com.



Das Einzahlsystem SafeDeposit D5 im Kassenbüro erleichtert den Umgang mit Bargeld.

ANZEIGEN

mywashtec.com

Ihr digitaler Zugang zu
Ihrem Autowaschgeschäft.
Überall und jederzeit.

Mehr erfahren



WashTec
CLEAN CARS®



my.carwash



my.shop



my.EasyCarWash



my.SmartSite

Saubere Autos? #fragWashTec
Telefon: +49 821 55 84-1314
E-Mail: marketing@washtec.com

Gut aufgestellt für die Zukunft

Ihr Partner für einen starken Markenauftritt



*Fertigstellung von Profilbuchstaben in
den eigenen Produktionshallen.*

Licht + Werbetechnik Hermann Brück (L+W) aus Münster ist seit Jahrzehnten auf Tankstellenwerbung spezialisiert. Zahlreiche Stationen im ganzen Bundesgebiet hat das Team bisher mit hochwertigen Produkten aus dem Signage-Bereich beliefert. Aus dieser Erfahrung schöpfen die „Brückinger“ ihre Kompetenz für die Zukunft, die Experten von L+W sind für den Markt von morgen gut gerüstet. Der aktuelle Trend: Innovative Leuchtsysteme, mit denen sich die Stromkosten senken lassen ...

Das Unternehmen ist konstant auf Wachstumskurs: Als der heutige Prokurist Manfred Dömer 1989 das erste Re-Design des bft-Logos mit dem Vorstand des bft ausarbeitete, firmierte der Betrieb noch unter „Neon Reinhardt“. 2017 entstand durch die Fusion mit „Werbetechnik

Bungert“ Licht + Werbetechnik Hermann Brück. 2021 erhöhte das Unternehmen nochmals seine Stärke durch die Integration von „Neon Lambers“. Das macht L+W zu einem starken Player, auf den Partner bauen können.

Neben dem reichen Schatz an Erfahrung und Knowhow ist es die Freude an Spezialaufträgen, die L+W besonders macht. Bei individuellen Anforderungen empfehlen sich die Münsteraner als Problemlöser und spielen ihr ganzes Kreativpotenzial aus. Viele Tankstellen-Designs wurden von L+W ganz neu gestaltet. Dank einer hochwertigen und modernen Produktionsstätte und eigenen Montageteams garantiert L+W Produkte und Service auf höchstem Niveau. L+W ist unter anderem für die Arbeitssicherheitsstandards HSSE und PTW geschult.

KONTINUITÄT TROTZ GENERATIONSWECHSEL

Aktuell steht ein interner Generationswechsel an: Christian Spiller, seit über 20 Jahren im Team und frischgebackener Meister, übernimmt als neuer Bereichsleiter den Staffelstab von Manfred Dömer. Damit stellt sich das Unternehmen für die Zukunft solide auf. Teil der nachhaltigen Langzeit-Strategie sind auch die Fachkräfte von morgen: Die Auszubildenden in verschiedenen Berufsgruppen erhalten eine hochqualifizierte Ausbildung.

STROMVERBRAUCH UND KOSTEN SENKEN

L+W begleitet weiterhin den technischen Fortschritt der bft-Partner und führt nun auch eine Kooperation mit dem BTG Deutschland e.V. Wohin die technologische Reise geht, zeichnet sich bereits ab: Die Nachfrage nach digitalen Displays oder Tankdachblenden mit optischen Effekten wächst konstant. Auch die Umrüstung auf LED-Beleuchtung ist noch nicht flächendeckend abgeschlossen. Hier bietet L+W mit der „Green Light Technology“ des Herstellers Hansen ein besonders energieeffizientes System, das bis zu 25 % des Energiebedarfs herkömmlicher LED-Beleuchtungen einspart und je nach Lichtverhältnissen automatisch dimmbar ist, was den Einspareffekt noch vergrößert. Auch beim Thema Nachhaltigkeit tut sich etwas: die Verwendung von recyceltem Acrylglas und Farbbeschichtungen auf Wasserbasis werden zukünftig die L+W-Produktion mitbestimmen.

Das Tankstellenteam von Licht + Werbetechnik Hermann Brück aus Münster freut sich über Ihre Anfragen. Es berät Sie gerne: Christian Krüger, Tel. 0251 7889-254, christian.krueger@firmengruppe-brueck.de.

Noch mehr Infos und Einsatzbeispiele finden Sie auf www.firmengruppe-brueck.de

Licht + Werbetechnik Hermann Brück ist ein Betrieb der Firmengruppe Brück. Der Verbund von sechs Handwerksbetrieben beschäftigt über 350 Mitarbeiter an drei Standorten in NRW. Das familiengeführte Mittelstandsunternehmen ist überregional aktiv.



Schauen optimistisch in die Zukunft: (von links) Projektmanager Christian Krüger, Bereichsleiter Christian Spiller und Prokurist Manfred Dömer.

ANZEIGEN

FAIROX - Partner für IHRE Tankstelle der Zukunft!

- Lagersysteme, Ölbunker, Verkaufswagen
- Sitzgelegenheiten für Innen und Außen
- Abfallsysteme mit und ohne Feuerlöschfunktion
- Aschenbecher, Poller, Leitpfosten
- Kundenstopper, Plakathalter, Werbeträger
- Unterstände, Fahrradständer
- Ausrüstung für die Sicherheit im Winter

gleich Angebot & Produktdetails anfordern

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage

fairOX

Fairox GmbH
Bahnhofstraße 19
D-29643 Neuenkirchen

www.fairox.de
info@fairox.de
+49 (0) 5195 / 972 659-0

Tankstellen Equipment

alles aus einer Hand



Abfallstation
DE660010



Produktdisplay Overnight
DE250017



Abfallbehälter Basic
DE660004



CleanTower
DE660003

TecsLine® / Premium Green Car Care

Die beste Waschchemie – einzigartig in Performance und Nachhaltigkeit

Mit der Best-Performance-Serie TecsLine® setzt AUWA neue Maßstäbe: TecsLine® ist die erste komplett nachhaltige Premium-Produktlinie im Markt für Waschchemie.

Lieber beste Waschergebnisse oder lieber umweltfreundlich? Am liebsten beides. AUWA beweist mit TecsLine®, dass sich sowohl beste Performance als auch Nachhaltigkeit perfekt ergänzen. Und bietet damit Premium-Produkte, die Waschanlagenbetreiber und deren Kunden gleichermaßen überzeugen. Christoph Maletz, Head of Product Unit Chemicals & Water Treatment: „Als Marktführer in Deutschland und Europa übernehmen wir mit TecsLine® eine Vorreiterrolle und treiben das Thema nachhaltige Fahrzeugwäsche in unserer Branche voran.“

PROVEN PERFORMANCE OHNE KOMPROMISSE

Der kompromisslose Ansatz hinter TecsLine®: den Kunden immer das perfekte, bestmögliche Waschergebnis zu bieten. Die Produkte bestehen aus hochwertigen und ausgesuchten Inhaltsstoffen für beste Performance und Effizienz bei maximaler Umwelt- und Materialverträglichkeit. So garantieren die optimal aufeinander abgestimmten Wasch- und Pflegeprodukte Top-Ergebnisse, von der Vorreinigung bis zur Fahrzeugtrocknung.

PREMIUM GREEN CAR CARE

Ebenso einzigartig im Markt: Alle TecsLine®-Produkte sind nachhaltig entlang der gesamten Wertschöpfungskette. So enthalten die Produkte Tenside auf biogener Basis in Mass-Balance-Qualität, sind besonders leicht und schnell abbaubar, äußerst sparsam im Einsatz und damit noch ressourcenschonender.

Dabei verzichtet AUWA auf nicht notwendige Rohstoffe wie Farbstoffe, Polyphosphate und Mikroplastik. Selbstverständlich kommen wie bisher keine gesundheitlich und ökologisch bedenklichen Stoffe wie NTA, Halogensäuren, Mineralöle und SVHC-Stoffe zum Einsatz. Zudem hat AUWA alle Forschungs- und Produktionsprozesse nachhaltig und umweltfreundlich gestaltet – von der Zero Waste-Strategie mit konsequenter Abfallvermeidung bis zur cleveren, ökologisch sinnvollen Transportverpackung aus recyceltem Kunststoff.

UNABHÄNGIG GEPRÜFT UND BESTÄTIGT

Damit erfüllen alle Produkte der TecsLine® strengste grüne Kriterien, die deutlich über den gesetzlichen Vorgaben liegen und tragen deshalb das AUWA-eigene Eco-Label „AUWA Green Car Care“. Das unabhängige renommierte SGS Institut Fresenius überprüft regelmäßig die Einhaltung dieser Nachhaltigkeitskriterien.

PERFORMANCE, DIE KUNDEN HEUTE ERWARTEN

Mit TecsLine® profitieren Waschanlagen-Betreiber und -Kunden gleichermaßen. So erwarten die Menschen heute auch bei der Autowäsche nachhaltige, umweltfreundliche Angebote, ohne auf perfekte Waschergebnisse verzichten zu wollen. Und Waschanlagen-Betreiber haben mit TecsLine® die besten Verkaufsargumente für eben diese Kundenansprüche. „Mit TecsLine® ist es uns gelungen, Rezepturen ökologisch nachhaltiger zu formulieren und gleichzeitig weiterhin mit besten Reinigungs- und Pflegeergebnissen im Markt Maßstäbe zu setzen“, so Christoph Maletz, Head of Product Unit Chemicals & Water Treatment.

Für Rückfragen und weitere Informationen:

Thomas Brenner (Head of Global Marketing & CRM)

Tel.: +49 821 55 84-1289

tbrenner@washtec.de





Endlich ein Service „für alles“ aus einer Hand

Stephan Fehl, Leiter Service Center Werneck bei der KAT GmbH.



Ihr Nutzen

- Nur noch ein Ansprechpartner für alles
- Zeit- und Kostenersparnis durch Bündelung
- 1a-KAT-Qualitätsservice für höchste Verfügbarkeit

Vielleicht kennen Sie das auch:

Gerade, wenn am meisten Betrieb ist, streikt die Espressomaschine. Und dann hilft es wenig, wenn der Kundendienst für den Backofen kommt, weil der gerade Zeit, aber weder Ahnung noch Ersatzteile im Wagen hat. Und sowieso schon wo ganz anders sein müsste ...

Damit machen wir jetzt Schluss:

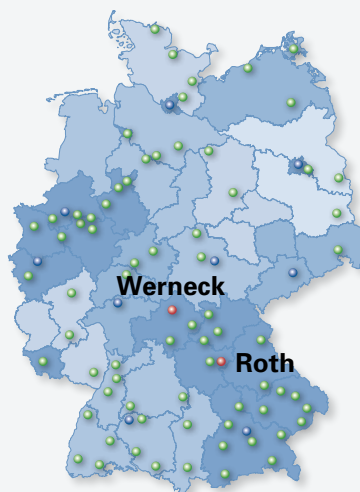
Schluss mit zehn Telefonnummern für zehn Geräte und Schluss mit Serviceversprechen, die dann doch keiner hält. Und Schluss vor allem auch mit dem Aufwand, den Service für die ganze Elektrik und die Kühl- und Klimatechnik selbst zu organisieren.

Dafür gibt es jetzt den **KAT-Rundumservice** mit **Kompetenzgarantie** für alle Geräte. Geschirrspüler, Backofen, Kaffeeautomat, Kühltheke, Klimaanlage ... wir **betreuen** das **gesamte Shop-Equipment zuverlässig und kompetent** – und natürlich so, wie Sie das von KAT gewohnt sind: **mit System**.

Der One-Stop-Shop für One-Stop-Shops

- Der bekannte KAT-Service mit System jetzt für alle Geräte
- Mit Kompetenz-Garantie
- Deutschlandweit in jedem Winkel

• Alles aus einer Hand • Niederlassungen
• Partner



KAT hält Wort!

Rufen Sie uns an unter:

Hotline: +49 9171 893 984-0

mail.werneck@kaelte-aktiv-team.de



Stephan Fehl: Leiter Service Center Werneck

Weitere Informationen:

TSG

Christian Leu

Lothstraße 1a

80335 München

Tel.: +49 89 374064797

Fax: +49 89 374064798

christian.leu@tokheim-service.de

www.tokheim-service.de



TSG – Fragen an General Manager Jochen Schraff

„Wir behalten alle Facetten der Mobilität im Blick“

Aus Tokheim Service Group wird TSG. Wir sprachen mit General Manager Jochen Schraff über die Hintergründe für den neuen Namen, das Erscheinungsbild und das umfangreiche Dienstleistungsspektrum.

HERR SCHRAFF, MIT NEUEM NAMEN UND EINEM UMFANGREICHEN DIENSTLEISTUNGSSPEKTRUM SIND SIE IN DIE ZWEITE HÄLFTE DES JAHRES GESTARTET. WAS HAT SIE ZU DEN VERÄNDERUNGEN BEWEGT?

Jochen Schraff: Hier kommen verschiedene Faktoren zusammen. Zum einen präsentiert sich unser Unternehmen in Europa schon länger als TSG mit einem umfassenden Dienstleistungsspektrum. Den europaweiten Relaunch unseres Erscheinungsbildes haben wir sinnvoll genutzt, um uns auch in der Namensbezeichnung anzupassen.

HINZU KOMMEN ZAHLREICHE DIENSTLEISTUNGEN, DIE SICH IN ACHT BEREICHE AUFTEILEN.

Jochen Schraff: Unser Portfolio spiegelt nicht nur die Vielschichtigkeit des Marktes, sondern gleichzeitig auch unsere intensive Auseinandersetzung mit wichtigen Zukunftsthemen der Mobilität wider. Mit der Aufteilung machen wir das breite Spektrum unserer Dienstleistungen und Lösungen in den verschiedenen Segmenten für unsere Kunden deutlich.

DER BEGRIFF DER MOBILITÄT STEHT IN VIELEN BEREICHEN AUF DER AGENDA. VERSCHIEBEN SICH DADURCH DIE SCHWERPUNKTE IHRER ARBEIT?

Jochen Schraff: In keinsten Weise. Hochwertige Serviceleistungen rund um die Mobilität waren und werden der Kern unseres Tuns sein. Und ja, die Mobilität

verändert sich sehr dynamisch und die TSG geht diesen Weg in Richtung Nachhaltigkeit und sozialer Verantwortung mit. Dieser Prozess kann und muss mit unserem Handeln und unseren Dienstleistungen aktiv und im Sinne einer zukunftsfähigen TSG gestaltet werden.

Mit der Struktur unserer Dienstleistungen behalten wir alle Facetten und Entwicklungen der Mobilität im Blick. Dazu gehört der Werterhalt bestehender Anlagen ebenso wie die Unterstützung unserer Kunden bei der Erweiterung ihres Angebotspektrums. Hinzu kommt die Nutzung digitaler Lösungen oder der Einsatz neuer Energien. Bei all diesen Herausforderungen begleiten wir unsere Kunden.

Machen Sie Ihr Geschäft noch erfolgreicher.

Direkt am POS. Und online im Netz.



Mit dem PlusTools-Programm finden Kunden Ihren Shop jetzt auch online.

Informieren Sie sich unter www.plustools.info



Digitale Mehrwerte und Onlineauftritt inklusive



Neue, innovative POS-Module



Mehr Umsatz und neue Kunden am POS

Neues KAT-Angebot „Alles aus einer Hand“

„Jetzt wird alles ein bisschen leichter“



Stephan Feh, Leiter Service Center

Werneck bei der KAT GmbH

Interview mit Stephan Feh, Leiter Service Center Werneck bei der KAT GmbH.

HERR FEH, WAS IST DAS NEUE AM NEUEN KAT-SERVICE-ANGEBOT?

Stephan Feh: Wir sind inzwischen ein echter „One-Stop-Shop“ für den Service im Food-Bereich geworden: Von der Kühltheke bis zum Backautomaten, von der Klimaanlage bis zur Kaffeemaschine – wir nehmen unseren Kunden die Sorge für ihr gesamtes Equipment ab.

ALSO DAS, WAS Z. B. EINE MODERNE TANKSTELLE IHREN KUNDEN BIETET – „ALLES AUS EINER HAND AN EINEM ORT“ – DAS BIETEN SIE WIEDERUM DER TANKSTELLE AN?

Stephan Feh: So ist es: KAT ist der „One-Stop-Shop“ für „One-Stop-Shops“, wenn man das so sagen will. Wir betreuen sämtliche Gerätehersteller unabhängig. Das macht es für den Shop-Betreiber einfacher, wenn er quasi „Einen für alles“ hat.

DAS KLINGT GUT, ABER NICHT SENSATIONELL. ICH HÄTTE DOCH ERWARTET, DASS DAS BEI EINEM ZU 100 % AUF SERVICE EINGESCHWORENEN UNTERNEHMEN DAS NORMAL SEIN MUSS.

Stephan Feh: Das Ganze ist komplexer, als es zunächst aussieht, und Sie werden ein echtes Problem haben, wenn Sie einen Serviceanbieter mit diesem Profil suchen. Ich kenne keinen anderen, der diesen Rundum-Service „für alles“ im gesamten Bundesgebiet anbieten könnte.

WER HAT INTERESSE AN EINEM SO UMFASSENDEN ANGEBOT?

Stephan Feh: Jeder, der rund um die Uhr für seine Kunden angebotsfähig sein will. Und der – egal wo in der Republik – seine Shops betreibt, in Kiel genauso wie in Berchtesgaden ...

IN DER REGEL SIND DAS SICHER DIE TANKSTELLEN ...

Stephan Feh: Die großen Flotten haben daran genauso Interesse wie die Lebensmittelketten, die heute in vielen Fällen ja nicht nur Tiefkühlprodukte anbieten, sondern auch Highspeed-Öfen oder vergleichbare Systeme betreiben.

ALSO VOR ALLEM DIE GROSSEN AM MARKT?

Stephan Feh: Durchaus nicht! Jeder Shop, der – wie heute üblich – eine Vielzahl unterschiedlicher Geräte von unterschiedlichen Herstellern betreibt, kennt doch die Probleme, wenn man für jedes Gerät einen anderen Ansprechpartner braucht. Das vervielfältigt die Probleme bei Abstimmung, zeitlicher Koordination und ... und ... und ...

UND SIE HABEN KEINE PROBLEME DAMIT, DIE UNTERSCHIEDLICHEN SPEZIALISTEN UND KOMPETENZEN REPUBLIKWEIT VERFÜGBAR ZU HABEN? DAS IST JA KEINE KLEINE SACHE ...

Stephan Feh: Richtig! Deshalb gibt es ja auch keinen zweiten Anbieter mit diesem Portfolio. Jeder unserer Monteure, der zum Kunden fährt, ist fit und kennt sich mit den Kundengeräten aus – weil wir ihn dafür geschult haben. Diese Garantie geben wir.

IHR KUNDE WEISS ALSO, DASS DER MONTEUR NICHT „RUMBASTELT“ UND „TUT, WAS ER KANN“. SONDERN GENAU WEISS, WAS ER TUT, WEIL ER SPEZIELL FÜR DAS GERÄT AUSGEBILDET WURDE?

Stephan Fehl: Exakt so ist das. Dafür steht KAT. Auch mit dem guten Namen, den wir uns über die Jahre in der Branche erworben haben. Und wenn wir einen Kunden mit bislang unbekannten Geräten gewinnen, steht als erstes eine gründliche Schulung für unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen an, die wir damit betrauen.

DANN KANN JA NICHTS SCHIEFGEHEN.

Stephan Fehl: Davon können Sie getrost ausgehen. KAT steht für Perfektion, und das wird auch so bleiben.

Der One-Stop-Shop für One-Stop-Shops

- + Der bekannte KAT-Service mit System jetzt für alle Geräte
- + Mit Kompetenz-Garantie
- + Deutschlandweit in jedem Winkel

Ihr Nutzen

- + Nur noch ein Ansprechpartner für alles
- + Zeit- und Kostenersparnis durch Bündelung
- + 1a-Kat-Qualitätsservice für höchste Verfügbarkeit



Hier laufen die Fäden zusammen: Leiter Service Center Werneck Stephan Fehl mit seinem Kernteam Andrea Hörnig und Hendric Böhnlein (v.l.).

*Hotline: +49 9171 893 984-0
werneck@kaelte-aktiv-team.de*

ANZEIGEN

**Tokheim
Service Group**

**Ihr Partner
der Mobilitätsbranche**



Technik



Systeme



Bau



Service

TSG

SERVICE HEISST JETZT TSG.

Professional Technical Services & Solutions



Charge



New Energy



Car Wash



Payment



HVAC



Facility



Fuel



HSSE



Sprit+

**TANKSTELLE &
MITTELSTAND**

**Digitale Lösungen
Zukunft Tankstelle**

Save the date

Kongress Digitale Lösungen - Zukunft Tankstelle 2022

Eine zentrale Herausforderung der Tankstelle der Zukunft ist die zunehmende Digitalisierung. Nach dem erfolgreichen Auftakt unseres Kongresses „Digitale Lösungen – Zukunft Tankstelle“ Anfang 2020 in der Messe Essen laden wir Sie deshalb herzlich zur zweiten Ausgabe der Veranstaltung am 2. und 3. März 2022 ein. Medienpartner ist die Fachzeitschrift Sprit+. Neben spannenden Referenten werden uns auch einige bft-Mitglieder davon berichten, wie sie ihre Tankstellen und Prozesse erfolgreich digitalisiert haben.

Ein weiteres Highlight wird wie schon 2020 der Kampf um den Digital Solutions Award sein. Hier können sich Unternehmen aus allen Bereichen rund um die Tankstelle bewerben, die dem Publikum ihre digitale Lösung live auf der Bühne präsentieren. Die Herausforderung: Die Bewerber haben jeweils nur fünf Minuten Zeit, danach geht das Mikrofon aus. Direkt im Anschluss an die

Pitches werden die Anwesenden per App über den Gewinner abstimmen. Die Verleihung erfolgt im Rahmen der Abendveranstaltung am ersten Kongresstag in der Messe Essen. Interessierte Bewerber können sich bei Annika Beyer unter presse@bft.de melden. Der Digital Solutions Award wird gesponsert von BayWa Mobility Solutions, eurodata, Sprint Tank und WEAT.

Weitere Informationen und die Anmeldemöglichkeit unter www.zukunft-tankstelle.de.

Save the date:
Kongress „Digitale Lösungen – Zukunft Tankstelle“
2. und 3. März 2022
Messe Essen
www.zukunft-tankstelle.de

Im Urlaub in Quarantäne – was nun?

TEXT: BFT/STEPHAN ZIEGER

Das Thema Urlaub begleitet uns das ganze Jahr. Das Wort von den schönsten Wochen aus der Werbung begleitet uns gerne. Immer wieder gibt es in der Personalplanung kleine Konflikte. Genauso differenziert ist auch die umfangreiche Rechtsprechung aller Gerichte.

Traurig ist es immer wieder, wenn jemand im Urlaub krank wird. Da gibt es eine Planung und viel Freude, und dann geht es schief. Urlaub dient von seinem Zweck her der Erholung und Wiederherstellung der Arbeitsfähigkeit. So entscheiden das Jahr für Jahr die Gerichte. Es versteht sich daher, wer im Urlaub krank wird, hat die Verpflichtung, sich bei seinem Arbeitgeber krank zu melden.

§ 9 des Bundesurlaubsgesetzes regelt die entsprechenden Folgen. Dort heißt es kurz und knapp: „Erkrankt ein Arbeitnehmer während des Urlaubs, so werden die durch ärztliches Zeugnis nachgewiesenen Tage der Arbeitsunfähigkeit auf den Jahresurlaub nicht angerechnet.“ Konkret heißt das: Der Arbeitnehmer ist ab sofort nicht mehr im Urlaub, sondern krank. Die Urlaubstage bestehen weiter fort. Allerdings gilt eben auch, der Arbeitnehmer muss seine Arbeitsunfähigkeit durch ein ärztliches Attest nachweisen. Dies gilt für jede Krankheit, die zur Arbeitsunfähigkeit führt. Auch Corona ist eine solche Krankheit.

In den vergangenen Monaten hat es aber eine neue Form von Abwesenheit gegeben, die bisher nicht aufgetreten sind. Urlauber, die als Familienangehörige oder Partner von einer Quarantäneanordnung betroffen waren. In vielen Fällen hat man sich in irgendeiner Form geeinigt. Dort, wo es nicht zu einer Einigung kam, haben einige örtliche Arbeitsgerichte, aber mittlerweile auch ein Landesarbeitsgericht geurteilt.

Im entschiedenen Fall vor dem Landesarbeitsgericht hatte eine Arbeitnehmerin eine Quarantäneanordnung erhalten, die aufgrund eines positiven Kontaktes

im Rahmen der Nachverfolgung erfolgte. Die Arbeitnehmerin brach ihren Urlaub ab und begab sich in häusliche Quarantäne.

In den Folgewochen begehrte sie sich beim Arbeitgeber die Anrechnung der Quarantänezeit. Bei der Quarantäne habe sie keinen Urlaub gehabt. Dieser sei mit der behördlichen Quarantäneanordnung beendet gewesen. Dies verweigerte der Arbeitgeber mit dem Hinweis darauf, dass sie nicht arbeitsunfähig krankgemeldet worden sei und eine entsprechende Bescheinigung nicht vorläge.

Das angerufene Arbeitsgericht Oberhausen und das Arbeitsgericht Düsseldorf haben der Rechtsauffassung des Arbeitgebers zugestimmt. § 9 des Bundesurlaubsgesetzes sei eindeutig formuliert. Der Wortlaut sei klar und bedürfe keiner weiteren Interpretation. Man könne auch nicht in Analogie entscheiden. Die Sachverhalte seien sich nicht ähnlich. Dafür fehle es an einer Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung. Diese habe sie sich nicht ausstellen lassen. Auch sei bekannt, dass nicht jede Corona-Erkrankung zu einer Arbeitsunfähigkeit führe.

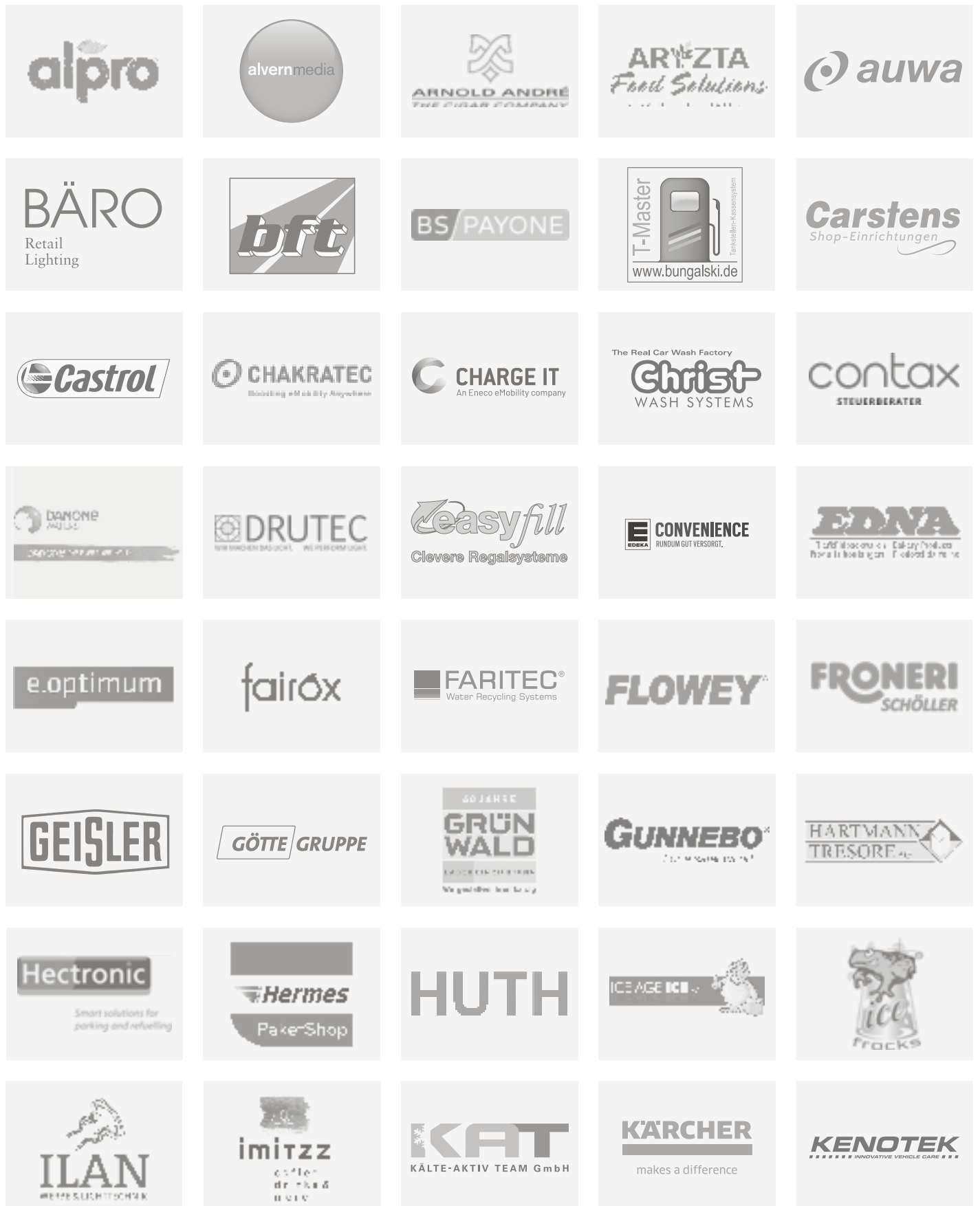
Im Ergebnis bedeutete dies, dass es nicht zu einer Nachberechnung der Urlaubstage zugunsten der Klägerin kommt. Quarantäne sei keine Krankheitszeit und das Risiko einer solchen Quarantäne sei der Risikosphäre der Klägerin zu zuweisen.

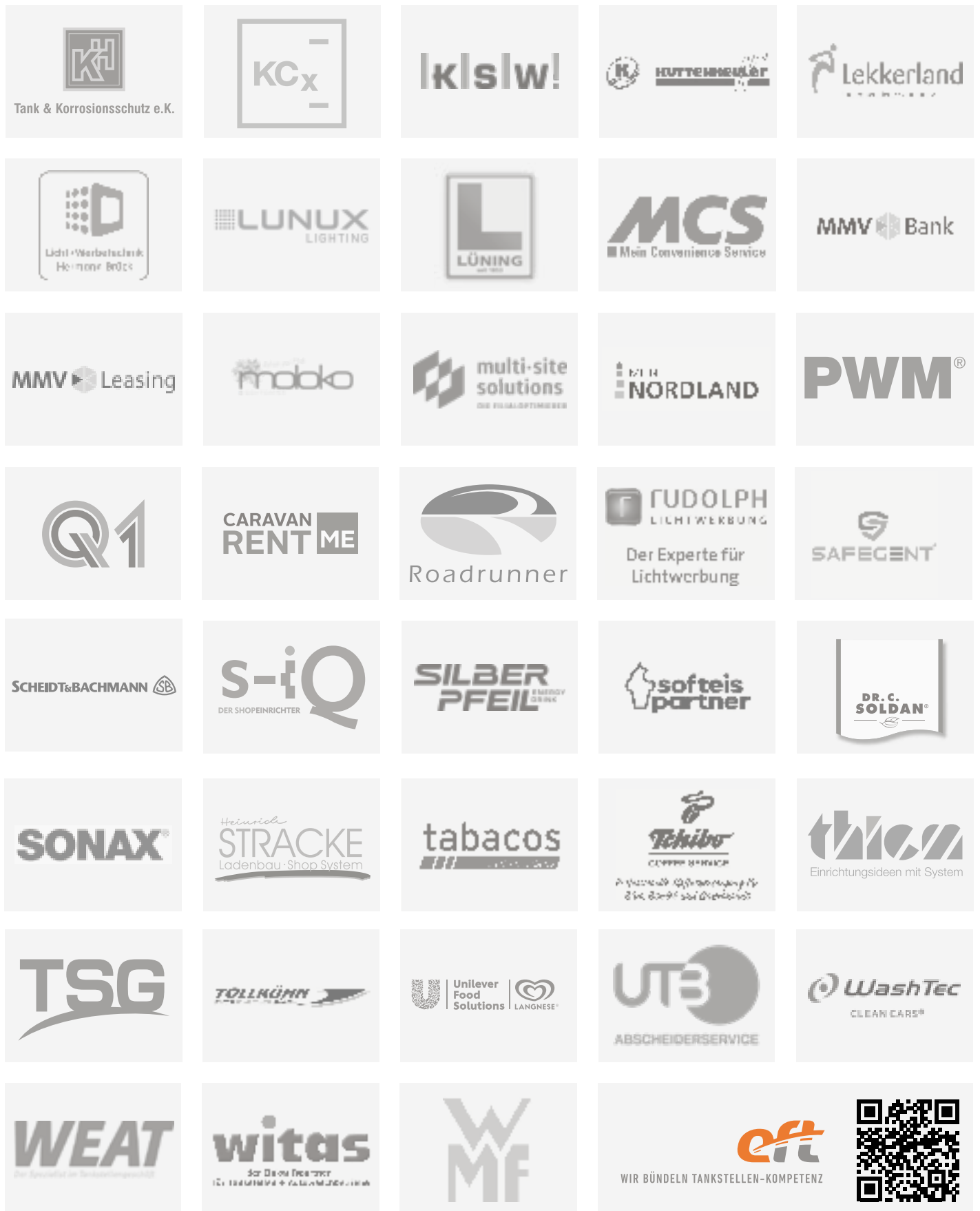
Ähnlich haben einige andere Gerichte mittlerweile ebenfalls geurteilt. Das Urteil eines Landesarbeitsgerichts wiegt insoweit schwer, so dass auch in Zeiten der Delta-Variante der Arbeitgeber für einen solchen Fall eine Richtschnur für sein Handeln findet.

LAG Düsseldorf (Urteil vom 15.10.2021 – 7 Sa 857/21)



Die eft-Empfehlungslieferanten – mehr dazu unter:





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

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

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

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

TELEFONKARTEN

□ EDEKA CONVENIENCE/EDEKA C+C GROSSMARKT GMBH

EDEKA C+C großmarkt GmbH zählt zu den führenden Großhändlern in Deutschland und ist mit EDEKA Convenience auf die ganzheitliche Versorgung von Convenience-Shops in Deutschland spezialisiert. Das moderne unternehmerische Denken und Handeln führt seit vielen Jahrzehnten zu Wachstum in einem wachsendem Markt. Die erfahrenen Mitarbeiter beraten Kunden, entwickeln Ideen, erkennen Trends, implementieren Konzepte und schaffen Infrastrukturen. Die Leitidee: Mit EDEKA Convenience sind Kunden rundum gut versorgt.

www.edeka-convenience.de

□ LEKKERLAND SE

Lekkerland ist der Spezialist für den Unterwegskonsum und bietet innovative Dienstleistungen, maßgeschneiderte Logistik und ein breites Großhandlssortiment an. Dabei stehen die Bedürfnisse der Kunden und der Verbraucher im Mittelpunkt. Lekkerland betreut deutschlandweit rund 63.200 Verkaufspunkte. Seit 2020 gehört das Unternehmen zur REWE Group.

www.lekkerland.de

□ MAX LÜNING GMBH

Die seit 160 Jahren bestehende mittelständische Lüning-Gruppe, an der sich die Edeka Minden-Hannover seit über 25 Jahren mit 49% beteiligt, ist Vertragspartner verschiedener Mineralölgesellschaften und beliefert darüber hinaus viele Betreiber freier Tankstellen. Sie alle nutzen die Einkaufs- und Marketingleistungen, die wir ihnen als starker Großhandelsverband bieten können. Dazu zählt der Zugriff auf unser 15000 Artikel zählendes Sortiment und eine zeitnahe, bequeme Lieferung. Auf diese Weise kann sich das einzelne Unternehmen mit einem selbst bestimmten, zielgruppenorientierten Sortiment profilieren und seinen Kunden attraktive Einkaufsmöglichkeiten bieten. Neben der Warenversorgung zählen auch eine professionelle Beratung und Begleitung zu unserem Leistungsspektrum.

www.luening.de

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

□ MCS - MARKETING UND CONVENIENCE-SHOP SYSTEM GMBH

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

www.mcs.eu

□ TABACOS GMBH

Die tabacos ist ein Zusammenschluss von 36 Tabakwarengroßhändlern. 1.400 Mitarbeiter, 650 Fahrzeuge versorgen rund 16.000 Rechnungskunden und 62.000 Zigarettenselbstbedienungsautomaten. Bundesweite Belieferung mit allen Tabakartikeln und E-Zigaretten. Zu unseren Kunden zählen Tankstellen-Shops, Kioske und Convenience-Stores. Neben der Warenversorgung zählen auch eine professionelle Beratung und Begleitung zu unserem Leistungsspektrum.

www.tabacos.de



CONVENIENCE
RUNDUM GUT VERSORGT.



Handeln mit
LEIDENSCHAFT.



MCS
■ MEIN CONVENIENCE SERVICE

tabacos
stark im verbund

Zeugnis für Tankstelleneigentümer und -verantwortliche

„Sie waren stets bemüht, ...“

TEXT: EDMUND BRÜCK

Bei allem, was wir tun, sind wir auch für das Leben und die Gesundheit unserer Mitmenschen und für den Schutz unserer Umwelt verantwortlich – die einen mehr, die anderen weniger.

HOHE ANFORDERUNGEN AN KLEINUNTERNEHMER

Eine hohe Verantwortung für die Sicherheit von Beschäftigten und Kunden sowie Natur und Umwelt tragen die Arbeitgeber an Tankstellen, also die Pächter, Partner, Stationäre und Retailer. Für diese Arbeitgeber hat der Gesetzgeber eine Vielzahl von Vorschriften verfasst, damit sie genau wissen, was sie zu tun und zu lassen haben, um Schäden oder Unfälle zu vermeiden. Jedoch haben die vielen Tankstellenarbeitgeber bzw. -kleinunternehmer selten ausreichend Zeit, kaum die erforderliche Ausbildung oder notwendigen Technikenkenntnisse, um die unterschiedlichen Tankstellenvorschriften zu verstehen.

EIGENTÜMER SIND MITVERANTWORTLICH

Deshalb schreibt der Gesetzgeber dem Tankstelleneigentümer vor, dass er ebenfalls für den sicheren Betrieb der Tankstelle verantwortlich ist. Dies gilt allerdings nur für den Teil der Tankstelle, den der Gesetzgeber als genehmigungs- bzw. überwachungspflichtige Anlage bezeichnet. Einfach gesagt, handelt es sich dabei um die Tanktechnik für brennbare Flüssigkeiten und Gase. Nachlesen können Sie diese Regelung u.a. in der Betriebssicherheitsverordnung im schwer verständlichen §2Abs.3 BetrSichV.

DEN GESETZLICHEN ANFORDERUNGEN GERECHT WERDEN

Tankstelleneigentümer und -arbeitgeber müssen gemeinsam die gesetzlichen Anforderungen des Gesetzgebers erfüllen. Rund der Hälfte der Verantwortlichen für die Tankstellentechnik und -vorschriften müsste ins Zeugnis geschrieben werden, dass „Sie bemüht waren, ihren Aufgaben gerecht zu werden“.

Grund für dieses gnadenlos schlechte Zeugnis ist die alljährliche Mängelstatistik des TÜV-Verbands*. An rund der Hälfte aller Tankstellen wurden anlässlich der wiederkehrenden Prüfungen Mängel festgestellt – davon waren etwa 2/3 erhebliche Mängel, die auch ein Bußgeldverfahren auslösen können. Bei sechs Prüfungen mussten die Eigentümer sogar aufgefordert werden, die Tankstellen wegen gefährlicher Mängel sofort stillzulegen. Diese Eskalation wurde im Jahr 2019 verzeichnet, in dem etwa 6000 Tankstellen-Ex-Prüfungen durchgeführt wurden. Solche Mängel verursachen einen erhöhten Bearbeitungsaufwand, Störungen des Tankstellenbetriebs und unnötige Kosten. Der wirtschaftliche Schaden für die Eigentümer und Pächter beträgt etwa 3 Mio. Euro jährlich. Einsparen lässt sich dieses Geld mit einfachen Kontrollen, schnell zu führenden Nachweisen und leicht verständlichen Unterweisungen, die weniger Zeit kosten als die Bearbeitung der Mängelbescheide. Und Ihre Tankstellentechnik ist ungefährlich! Mit Ihren Antworten auf die nachstehenden Fragen können Sie sich Ihr eigenes Zeugnis ausstellen:

FACHKENNTNISSE UND UNTERWEISUNG

Kennen Sie die Überwachungs-/Alarmfunktionen der Tanktechnik? Wissen Sie, über was und wie Sie Ihre Beschäftigten zur Verwendung der Tanktechnik unterweisen müssen? Unterweisen Sie über die Gefahren auf dem Tankfeld, Unfallszenarien und die richtigen Reaktionen/Maßnahmen? Haben Sie dafür die erforderlichen Fachkenntnisse bzw. Unterlagen mit leicht verständlichen Fragen/Antworten?

GESETZLICH ERFORDERLICHE NACHWEISE

Wissen Sie, was Sie mit Ihrem Explosionsschutz-Dokument (Ex-Doku) bescheinigen? Wissen Sie, was Sie aus dem Ex-Doku regelmäßig beachten müssen? Haben Sie Nachweise für die Erst- und Folgeunterweisungen Ihrer Beschäftigten? Füllen Sie regelmäßig eine Checkliste

für die Tanktechnik aus? Haben Sie eine Gefährdungsbeurteilung für die Tanktechnik durchgeführt und ausgefüllt? Kennen Sie die gesetzlichen Anforderungen zur Aufstellung von E-Ladestationen an Tankstellen?

STELLEN SIE SICH IHR ZEUGNIS AUS

Haben Sie (fast) alle Fragen mit JA beantwortet? Sie haben gute Voraussetzungen, als Referent/in in einem Praxiskurs mitzuwirken. Sofern Sie Lust und Zeit haben, Branchenkollegen/innen über Ihre Arbeit und Vorgehensweise zu informieren, senden Sie bitte eine kurze Mail an u.g. Adresse.

Sie haben mehrere Fragen mit Nein beantwortet? Dann sollten Sie rückwirkend und zukünftig die Artikel unter Brücks Praxistipps** und im Newsticker*** lesen. Stellen Sie sich lieber kein Zeugnis aus, sondern nutzen Sie Aus-/Weiterbildungen z. B. vom bft, Ihrer BG und uns.

AUS-/WEITERBILDUNG 2022

Nach der langen Corona-Unterbrechung starten wir 2022 wieder unsere Aus-/Weiterbildungen zu folgenden Terminen:

- Kurs „Grundwissen“ – Was Tankstellenverantwortliche wissen müssen 15./16. März 2022 bei BRUGG in Wunstorf
- FORUM Tankstellen-Sicherheit

Die neutrale Plattform zum Erfahrungsaustausch für Eigentümer, Arbeitgeber, ZÜS und Behörden, 12. Mai 2022 (Ort in Hessen wird noch festgelegt)

Mehr über die Veranstaltungen ab Anfang 2022 im Newsticker und TANKSTOP.

FAZIT

Falls Sie zu den 50 % der Tankstellen-Eigentümer/-Arbeitgeber gehören, die Mängel nach wiederkehrenden Prüfungen abzarbeiten haben, sollten Sie Ihr Geld und Ihre Zeit zukünftig nicht mehr verschwenden. Präventive Maßnahmen kosten weniger und sparen Zeit. Bitte lesen Sie dazu die kostenlosen Informationen im TANKSTOP und im Newsticker. Nutzen Sie unsere leicht verständlichen Vordrucke/Formulare, um Ihre Tankstelle(n) sicher zu machen. Mehr Infos und Anfrage-Vordrucke im Newsticker.

* TÜV-Verband und Mängelstatistik:
[www.tuev-verband.de/pressemitteilungen/
anlagensicherheits-report-2020](http://www.tuev-verband.de/pressemitteilungen/anlagensicherheits-report-2020)

** TANKSTOP mit Brücks Praxistipps:
[www.eft-service.de/leistungen/
tankstop-das-magazin](http://www.eft-service.de/leistungen/tankstop-das-magazin)

*** Newsticker:
www.forum-tankstellen.de/newsticker.html

FORUM Tankstellen Beratung GmbH
Edmund Brück
Wallmerkamp 6
D-38228 Salzgitter-Lichtenberg
info@forum-ts.de
www.forum-tankstellen.de

ANZEIGEN



ILAN TANKSTELLENKONZEPT

von der Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung



- Digital Signage
- LED - Lichtkanal/rohr
- Attikaverkleidung
- LED - Einzelbuchstaben
- Fernkennzeichnung
- LED - Tankfeldbeleuchtung
- Preismastverkleidung
- LED - Shopbeleuchtung / HCL
- LED - Preismast
- LED - Parkflächenbeleuchtung

Tollkühn übernimmt CASTROL Vertrieb an Tankstellen

TEXT: TOLLKÜHN SHOPPARTNER GMBH



Lächeln verbindet: Nico Eggers, Prokurist Tollkühn Shoppartner (links) und Daniel Hellermann, Key Account Manager CASTROL (rechts) freuen sich auf die Zusammenarbeit.

Im Fußball getrennt, im Geschäft vereint: Der Hamburger Schmierstoffhersteller und der Bremer Groß- und Außenhandel bündeln gemeinsam ihre Kräfte und haben sich für eine Vertriebspartnerschaft zusammengeschlossen.

„Mit Tollkühn haben wir einen starken und erfahrenen Partner im Tankstellengeschäft an unserer Seite. Die Übernahme des Vertriebes ist ein klares Signal für die weitere Etablierung unserer Tankstellenkonzepte und den Ausbau der Marke CASTROL an den Tankstellen“, sagt Daniel Hellermann, Key Account Manager der CASTROL Germany GmbH.

CASTROL wurde mit klarer Zielsetzung gegründet, und auch mehr als 120 Jahre danach bestimmen Pioniergeist, Innovationsstärke und Kundenorientierung das Handeln. CASTROL erarbeitet auf der Grundlage von Innovationsgeist, Kreativität und Offenheit mit engen Kooperationspartnern die bestmöglichen Lösungen, um hierdurch die Expertise zu vertiefen, das Angebotsspektrum zu erweitern und den Kunden zu helfen, die Chancen der Zukunft zu nutzen. CASTROL möchte Liquid Engineering- und Technologiepartner für heute und morgen sein und in einer immer mobileren Welt innovative Lösungen voranbringen.

Für Tollkühn ist der Verkauf von Motorenöl kein neues Gebiet: Als gelisteter Empfehlungspartner vieler Mineralölgesellschaften bietet das Unternehmen alle Produkte rund um die Tankstelle an. Tollkühn Shoppartner GmbH ist seit der Gründung vor rund 30 Jahren einer der führenden Lieferpartner für Non-Food-Produkte im Bereich der Tankstellen geworden.

„Wir verstehen uns als zuverlässiger Partner mit einem starken Außendienst, der durch die Übernahme des Vertriebes von CASTROL Schmierstoffen den Kunden fachlich und kompetent noch gezielter unterstützen kann“, ergänzt Nico Eggers, Prokurist von Tollkühn Shoppartner GmbH.

Selbstverständlich erwarten beide Seiten durch die partnerschaftliche Zusammenarbeit eine bessere Umsetzung des Angebotes und Verbreitung der CASTROL Produkte an den Verkaufsstellen. Dabei setzt Tollkühn auf eine klare Kundenfokussierung, die bei hochwertigen Sortimenten zu marktfähigen Preisen anfängt und bei schnellen Lieferungen, sowie eigener Werbung noch lange nicht aufhört. In dieser neuen, starken Vertriebspartnerschaft entwickeln CASTROL & Tollkühn gemeinsam maßgeschneiderte Konzepte für ein modernes und zukunftsfähiges Sortimentsangebot.

ANZEIGEN

Haben Sie einen zuverlässigen Partner?

tabacos GmbH Ihr zuverlässiger Tabakwarengroßhandel



34

Gesellschafter Betriebe



39

Standorte



24^h

Lieferung

Tabacos GmbH Verbundgruppe
Der Verbund für den Tabakwarengroßhandel

Die Vereinigung von 34 Tabakwaren-Großhandelsbetrieben mit 39 Standorten macht tabacos zu einer der führenden Einrichtungen für den Vertrieb aller Arten von Tabak-, und Raucherbedarfswaren, Süßwaren, Spirituosen und Getränken für **IHRE TANKSTELLE.**



Rufen Sie uns an
Hotline 02389 92889 - 0

www.tabacos.de

tabacos
stark im verbund

Bistro-Geschäft: Damit der Elfmeter sitzt

TEXT: LEKKERLAND



Zum Umfang von FRESH AND TASTY gehören auch erfolgreiche Kaffeekonzepte.

Die wachsende Nachfrage nach Snacks und Kaffee zum Mitnehmen bietet große Chancen. Mit FRESH AND TASTY bietet Lekkerland Tankstellenbetreibern eine Rundum-Sorglos-Lösung, um diese Chancen zu nutzen.

Es klingt wie ein Elfmeter für Tankstellenbetreiber: „Im Außer-Haus-Konsum wächst die Nachfrage nach Snacks und Getränken kontinuierlich“, wie immer wieder berichtet wird. Also: Ball auf den Punkt legen, Bistro-Geschäft auf- oder ausbauen, anlaufen, und ... rein ins Umsatzhoch!

Aber ganz so einfach ist es natürlich nicht. „Passende Produkte finden, jeden Tag eine Top-Bistro-Theke präsentieren, aufmerksamkeitsstarkes Marketing schaffen, gesetzliche Vorgaben erfüllen

und vorhandene sowie neue Mitarbeiter für Bistro begeistern und ausbilden“, listet Bernd Fischer von Lekkerland einige Gegenspieler auf, die für den Umsatzzuwachs umdribbelt werden müssen. Als Account Manager Foodservice berät und begleitet er Mineralölgesellschaften bei der Weiterentwicklung ihres Foodservice-Geschäfts.

GEEIGNET FÜR GROSSE AUTOHÖFE EBENSOWIE FÜR KLEINERE TANKSTELLEN

Vor diesem Hintergrund hat Lekkerland FRESH AND TASTY entwickelt. Das Rundum-Sorglos-Paket liefert Tankstellenbetreibern (fast) alles, was sie für ein erfolgreiches Bistro-Geschäft brauchen: Rezepturen und Produkte für Snacks am Morgen, Mittag oder Abend sowie erfolgreiche Kaffeekonzepte zum Ausbau des margenträchtigen Segments

im Bistro. Hinzu kommen umfangreiche Marketing- und Verpackungsmaterialien, Zubehör wie Arbeitskleidung, Servietten und Tüten sowie Mitarbeiterschulungen. Auch die LMIV-Angaben für die einzelnen Produkte liefert Lekkerland mit (die Lebensmittel-Informationsverordnung regelt die Kennzeichnungspflicht von Lebensmitteln).

„Nur die Suche und Gewinnung von Mitarbeitern können wir Tankstellen nicht abnehmen“, sagt Bernd Fischer von Lekkerland. FRESH AND TASTY eignet sich sowohl für die Weiterentwicklung bestehender als auch für den Aufbau neuer Tankstellen-Bistros.

Zudem kann das modulare Konzept an individuelle Gegebenheiten angepasst werden. Es funktioniert daher in großen

Leckere Produkte und wechselnde Angebote – das sind zwei der vielfältigen Erwartungen von Bistro-Kunden, die Tankstellen erfüllen müssen.



Autohöfen ebenso wie in kleineren Tankstellen. Überdies lassen sich auch lokale Aktionen – beispielsweise Rabatt-Maßnahmen – mit den standardisierten Werbemitteln schnell und einfach umsetzen.

INTENSIVE SCHULUNGEN SIND WICHTIGER BAUSTEIN

Ein zentraler Baustein und Fokus von FRESH AND TASTY sind zudem die intensiven Schulungen des gesamten Bistro-Teams. Von der Zubereitung der Produkte über den Umgang mit der Technik bis zur verkaufsfördernden Kundenansprache wird dabei alles trainiert, was für ein erfolgreiches Bistrogeschäft benötigt wird. Vermittelt wird zudem der „FRESH AND TASTY-Spirit“, wie Bernd Fischer erklärt: „Wer dieses Konzept lebt, der wird damit Erfolg haben.“

ANZEIGEN

Forecourt & Shop

Per Klick im Onlineshop



Eiskratzer



Brötchentüten bft-Design



Ein- und Ausfahrtpoller



Starthilfekabel



Abzieher



Wasserkannen



Abfalleimer



Dieselhandschuhe



Luftentkeimungsgerät



Zellstoffrollen / Handschutzb.



Einkaufskorb



Fahnen neutral + bft-Design



Schlauchroller



Kundendiensteimer



Reinigungsgeräte

... und Vieles mehr

- weitere Produkte im Onlineshop www.eft-service.de/shop
- alle Abbildungen beispielhaft



WWW.EFT-SERVICE.DE/SHOP



Der neue Tankstellen-Shop in Gelsenkirchen im Bergbau-Stil.

Regionales Tankstellendesign

Die Gestaltung einer Tankstelle gewinnt immer mehr an Bedeutung in der Mineralölbranche. Die Kreativabteilung und Innenarchitekten bei Grünwald Ladeneinrichtung sind gefordert, diesem Wandel gerecht zu werden. Dies bedeutet, dass die Tankstelle sich im Design verstärkt an die regionalen Gegebenheiten anlehnt und die Inszenierung des Shops einen direkten Bezug zu dem lokalen Umfeld widerspiegelt, um bei den Kunden ansprechend zu wirken.

In Gelsenkirchen hat Grünwald Ladeneinrichtung einen neuen Tankstellen-Shop im Bergbau-Stil errichtet. Großformatige Motive der Zeche Nordstern und die anthrazitfarbene Einrichtung nimmt Bezug auf die Bergbauhistorie und die Kumpel im Pott.

Voraussetzung für ein adäquates Erscheinungsbild des Innenraumes ist das Wissen, welche Ansprüche die Kunden haben und welchen Ladenstil diese präferieren. Wichtig für die Umsetzung bei der Innenarchitektur ist die kreative Visualisierung der zusätzlichen Nutzenbotschaft, die der Tankstellenbetrieb seinen Kunden vermitteln möchte. Dabei ist vorrangig das Design ein wichtiges Instrument zum Aufbau eines Markenprofils und

einer Markenidentität. Das haben wir gemeinsam mit der Rheinland-Kraftstoff GmbH und dem Betreiber Ökzan Toksoy erfolgreich in der Gelsenkirchener Tankstelle umgesetzt.

Als Erfolgsrezept gilt das Einkaufserlebnis am Point of Sale. Durch eine kundengerechte Gestaltung des Shops identifiziert sich dieser mit dem Ambiente, was sich positiv auf das Kaufverhalten auswirkt und die Wahrscheinlichkeit für einen erneuten Besuch erhöht. Der sogenannte Erlebnishandel verfolgt zwei Stilrichtungen:

- +im Design reduzierte Tankstellen, in denen viele einzelne Artikel, Sonderplatzierungen inszeniert und das Mobiliar stark in den Hintergrund gerückt werden („Purismus“ bzw. „Minimalismus“) oder
- +Tankstellen, in denen das Ambiente in Anlehnung an eine Wohlfühlatmosphäre mit regionalem Bezug steht.

Letztere Variante macht die Mehrzahl der heutigen Tankstellen-Designs aus. Unabhängig vom Stil sollten folgende Fragen im Hinblick auf eine verkaufswirksame Tankstellen- und Ladengestaltung gestellt und beantwortet werden.

- +Wie kann die optische Wirkung verbessert werden und wie können die Kunden am besten durch den Shop geführt werden?
- +Wie sorgt man dafür, dass Kunden möglichst viele Kaufanregungen aufnehmen und wie können ihre Kaufentscheidungen positiv aktiviert werden?

Welche Maßnahmen in der Ladengestaltung im Einzelnen umgesetzt werden sollten, erklärt Ihnen der Außendienst von GRÜNWALD Ladeneinrichtung direkt vor Ort und speziell auf Sie zugeschnitten.

GRÜNWALD LADENEINRICHTUNG

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

Grünwald Ladenbau Company bietet individuelle Ladeneinrichtungen und Ladenbau von günstig bis exklusiv. Unter Berücksichtigung von Konsumtrends,



Kundenführung angepasst an das jeweilige Shop Segment, wird ein individuelles Design zum Seriengrundmöbel entwickelt.

Zum Angebotsportfolio gehören:

- +komplette Ladeneinrichtung und Regalsysteme in Metall, Holz, Acryl und anderen Materialien.
- +Vitrinen für Food- und Non-Food-Produkte
- +Integrierte Kühl-Systeme für Getränke und Mopro
- +Sitzbereiche für das gestaltete Bistro

Das GRÜNWALD Team entwirft für die unterschiedlichsten Branchen Ladeneinrichtungen. GRÜNWALD setzt und begleitet Design-Trends in Material, Farbe und Dekor – Präsentationswünsche eingeschlossen. Ein hoch qualifiziertes Team aus Außendienstmitarbeitern, Designerinnen, Architektinnen und Monteuren begleitet unsere Kunden, von der ersten Konzeption bis zu der fertigen Einrichtung.

GRÜNWALD berät Sie gerne vor Ort.
 Weitere Informationen unter:
www.gruenwald-ladeneinrichtung.de

ANZEIGEN

BerufsBekleidung

DIE KOLLEKTION



Regenjacke unisex



Loopschal 2 Farben / 4 Designs



Fleecejacke 4 Farben



Jeanshemd / Bluse



Langarmpolo Da 8 Farben



Steppweste Da 2 Farben



Strickfleece Da / He



Warnjacke Softshell



Strickpullover Da / He 2 Farben



Sweatshirt 8 Farben



Softshelljacke Da 4 Farben



T-Shirt Da / He 8 Farben



Langarmpolo He 8 Farben



Parka He 2 Farben



Wendeweste Da

- Veredelung mit Logo und / oder Name möglich
- Alle Größen und Farben online
- Weitere Berufsbekleidung Da / He im Shop



WWW.EFT-SERVICE.DE/SHOP

Online-Shopping in der Tankstelle mit der Click & Collect Lösung der MCS

TEXT: MCS



*(Bild oben) Bestellung:
Click and Collect Fast Shop: Artikel auswählen, online bezahlen und zur gewünschten Uhrzeit abholen*

(Bild unten) Click & Collect ermöglicht den Einkauf auf Distanz auch im Convenience-Shop

Die Einkaufsgewohnheiten haben sich in der letzten Zeit stark verändert und gerade convenience-affine Kunden nutzen zunehmend gern digitale Bestellmöglichkeiten. Mit der Click & Collect Lösung der MCS können Shop-Betreiber ihren Kunden den Einkauf von zu Hause oder unterwegs ermöglichen – natürlich bargeldlos.

Mit Click & Collect schaffen Shop-Betreiber einen digitalen Vertriebskanal. Der Click & Collect-Shop im passenden Firmen CI bietet vielfältige Möglichkeiten der individuellen Sortimentsgestaltung und ein breites Aktionswesen. Kunden können ganz einfach über den PC im Web, Tablet, Smartphone oder über Facebook bestellen. Die Bestellung wird in Echtzeit an den Shop übermittelt. Nutzer können durch die Click & Collect Lösung im digitalen Tankstellen-Shop nach den passenden Produkten suchen, von Aktionen wie beispielsweise Meal Deals oder Rabattcodes profitieren, die gewünschte Abholzeit eingeben, online bezahlen und die Einkäufe kontaktlos im Shop abholen. Langes Anstehen wird dadurch vermieden.



Einfache Bestellmöglichkeit von zu Hause oder unterwegs

Vorbestellungs-Tools ermöglichen Kunden u.a. die Reservierung von Backwaren beispielsweise für das Wochenende. Auch LKW-Fahrer können mit dem Webservice zur Wunschzeit einen Tisch im Restaurant reservieren und Busreisende haben die Möglichkeit, vor dem Eintreffen am Autohof den Mittagstisch vorzubestellen und gleichzeitig den Tisch zu reservieren. Das erhöht die Zufriedenheit der Reisenden. Shop-Betreiber profitieren von erhöhter Planungssicherheit und weniger Abschriften. Rabatte zu speziellen Uhrzeiten ermöglichen eine gezielte Aktionssteuerung, beispielsweise auf die Abendstunden oder den Sonntagmorgen.

Mit der Click & Collect Lösung der MCS haben Shop-Betreiber die Möglichkeit, digitale Verkäufe über den Forecourt hinaus auszuweiten und ermöglichen den Einkauf auf Distanz auch im Convenience-Shop. Mit dem digitalen Verkaufskanal können Zusatzumsätze generiert und neue Kunden dazu gewonnen werden. Mehr zu Click & Collect erfahren Sie auf der MCS Webseite unter www.mcs.eu/click-collect.

Schon gewusst? Click & Collect lässt sich sogar in der App des Pay@Pump Spezialisten ryd integrieren und ermöglicht so die Kombination zweier innovativer Services.

Startklar für E-Mobility: HecFleet Eco, Heconomy Eco & HecVision Eco

- ✓ Tankautomaten steuern die Autorisierung von Tank- und Ladesäulen im Mischbetrieb
- ✓ Zukunfts- und investitionssicher
- ✓ Je nach Automatentyp: Vielfältige Identifikations-, Bezahl- und Autorisierungsmöglichkeiten
- ✓ Langlebiges, robustes Aluminiumgehäuse, 100% recyclingfähig
- ✓ Hohe Sicherheitsstandards
- ✓ Umfassender After-Sales-Service

ANZEIGEN



Hectronic

*Smart Solutions for
parking and refuelling*

Sprechen Sie uns gerne an:

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

www.hectronic.com

Der neue MEIN NORDLAND ONLINE-SHOP ist da!

TEXT: MEIN NORDLAND



**DER NEUE ONLINE-SHOP
IST DA!**

**2,2%
bft-Sonderrabatt
auf Ihren kompletten
Einkauf**

**JETZT
ONLINE!**

www.MeinNORDLAND.de

Endlich ist es soweit: Nach einigen kleineren (und größeren) Umbau- und Sanierungsarbeiten, freuen wir uns, Sie nun endlich in unserem neuem Online-Shop (www.meinnordland.de) begrüßen zu dürfen. Und das wird – mit vielen exklusiven Rabatten, Angeboten und Aktionen – natürlich gebührend gefeiert!

Ab sofort wird Ihr Einkauf bei MeinNORDLAND noch einfacher und übersichtlicher: Wir haben für Sie nicht nur an der neuen Optik gefeilt, auch die Funktionalität und Navigation wurden nochmals verbessert und mit neuen Features ergänzt.

Darüber hinaus gab es verschiedenste Produktergänzungen und Neu-Einführungen; allein im Bereich Office haben wir unser Sortiment um mehr als 300 Artikel erweitert. Hier finden Sie also ab sofort alles für Ihren täglichen Bürobedarf, den bevorstehenden Jahresabschluss und vieles mehr.

„Alles für Ihre Station – aus einer Hand“: Unser Firmenslogan ist für unser Team kein Schlagwort, sondern echte Verpflichtung – und wird von uns allen tagtäglich mit viel Freude und Engagement mit Leben gefüllt. Seit Jahren haben wir unser Sortiment fortlaufend für Sie

weiterentwickelt und Ihren individuellen Anforderungen angepasst. Mit nur wenigen Klicks erhalten Sie daher heute in unserem Shop (fast) alles, was Sie für Ihre Station benötigen.

Nutzen Sie jetzt unsere exklusive bft-Eröffnungsaktion* und profitieren Sie mit dem **Code BFT2021**

noch bis einschließlich 31.01.2022 von dem speziellen bft-Sonderrabatt in Höhe von 2,2 Prozent auf Ihren kompletten Einkauf.

Darüber hinaus möchten wir unseren Kunden auch in diesem Jahr die Adventszeit mit einigen besonderen Überraschungen und wechselnden Shopping-Highlights versüßen! Freuen Sie sich also auf spannende Adventswochen, randvoll mit tollen Aktionen, weihnachtlichen Rabatten und exklusiven Gutscheinkaktionen!

In unserem Online-Shop „verstecken“ wir jede Woche neue, spannende Aktionscodes, z. B. für Warengutscheine bis 50 Euro oder satte fünf Prozent Rabatt auf Ihre gesamte Bestellung.

Wir wünschen Ihnen also viel Spaß beim Stöbern ... und eine wundervolle Adventszeit!

Ihr Mein NORDLAND Team

Übrigens: Wir sind ehrlich gespannt, wie Ihnen unser neuer Shop gefällt! Über Ihre Anmerkungen und Hinweise (vorzugsweise Lob) freuen wir uns sehr via kontakt@meinnordland.de. Und selbstverständlich sind wir weiterhin auch telefonisch für Sie da: 0410245 95 20.

(*Aktionszeitraum gültig vom 15.11.2021 bis 31.01.2022)



Probleme mit Bargeldhandling?

Mit den effizienten Bargeldhandlingssystemen von Gunnebo

- reduzieren Sie Manipulation
- reduzieren Sie das Überfallrisiko
- sorgen Sie für mehr Hygiene
- 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 3730
cashmanagement.de@gunnebo.com
www.gunnebocashmanagement.com/de-DE

ANZEIGEN

Unsere Imitzz Kaffeespezialitäten –
Auftanken mit Genuss!



Imitzz GmbH
T: +49 5924 7851 -51
sandra@imitzz.de
www.imitzz.de

Private Label Coffee – ein Trend der sich lohnt!

TEXT: IMITZZ

Der Außer-Haus-Kaffeemarkt war während der COVID-19-Krise stark betroffen. Cafés mussten schließen und die Menschen arbeiteten und tranken ihren Kaffee zu Hause. Der Kaffeeabsatz in Supermärkten stieg an, was u. a. den Eigenmarken zugutekam und den Trend „Private Label Coffee“ noch mehr befeuerte.

Dabei liegen die Vorteile für ein eigenes Kaffeelabel auf der Hand: Wie kaum ein anderes Getränk gehört Kaffee nicht nur zum täglichen Leben vieler Menschen ganz selbstverständlich dazu, sondern bietet auch immer wieder eine Möglichkeit zur Identifikation und Selbstdarstellung – sei es über die Marke oder die Zubereitung. Selten wurde so viel über Filterkaffee, French Press, Flat White und Co. gesprochen, diskutiert und gepostet wie in den letzten Jahren. Wenn es um soziale Medien geht, können Eigenmarkenprodukte mit dem richtigen Marketing eine große Verbreitung finden – eine gute Möglichkeit, die eigenen Markenwerte mittels eines Produktes bei einer breiten Zielgruppe zu platzieren.

Durch die Zusammenarbeit mit uns als professionellem Kaffeeröster können Sie unmittelbar auf langjährige Erfahrung und breites Fachwissen zurückgreifen, sich über die neuesten Kaffee-Trends informieren und die Röstung finden, die perfekt zu Ihrem Unternehmen passt. Auch für die Verpackung und Vermarktung haben Sie so einen starken Partner an Ihrer Seite.

Bei der Zusammenstellung Ihres individuellen Kaffees steht unser Qualitätsanspruch über allem. Wir kaufen die Rohware selbst ein, entwickeln eine ganz individuelle Kaffeemischung und holen mit unserem Wissen und Können das Beste aus jeder Bohne. Wir rösten speziell für Sie im traditionellen Probat-Trommelröster in schonender Langzeitröstung und füllen die Bohnen individuell ab. Auf Wunsch übernehmen wir auch Lagerhaltung der Fertigprodukte und den deutschlandweiten Versand für Sie. So können Sie auf unsere professionelle Logistik zurückgreifen und sich Ihrem Kerngeschäft widmen.

Als private Rösterei mit Sitz im ländlichen Niedersachsen steckt unser ganzes Herzblut in der Zusammenstellung und Röstung hochwertiger Kaffee-Blends und der Entwicklung innovativer Konzepte rund um die Bohne. Wir rösten täglich frisch und mit professioneller Bodenständigkeit sorgfältig verlesene Bohnen aus aller Welt.

Als langjähriger Partner für Gewerbe, Gastronomie und Industrie kennen wir die Bedürfnisse unserer Kunden. Sowohl bei Kauf, Miete, Leasing als auch bei Finanzierung von professionellen Kaffeemaschinen liefern wir neben einem umfangreichen Service auch ganz selbstverständlich die passende Bohne und die passenden Füllprodukte unkompliziert frei Haus. Unsere Profis sorgen für die Reparatur, Wartung und den Full-Service von Vollautomaten und Espressomaschinen – damit Sie Ihren Kunden und Gästen zu jeder Zeit einen geschmackvollen Kaffee anbieten können.

Wir bieten unseren Kunden europaweit ein komplettes und individuelles Paket rund um den Kaffee an. Sprechen Sie uns gern an!

Bestimmen Sie Qualität und Geschmack. Wir haben die Möglichkeiten, Sie entscheiden.



ANZEIGEN

Tankdach Leuchtband

Teuer & kompliziert war gestern.

 **RUDOLPH**
LICHTWERBUNG



www.rudolph-siegen.de/tankstellen

**JETZT PREIS
BERECHNEN**





„Wir bemühen uns, Trends und Produktentwicklung marktführend mitzubestimmen sowie Maschinen und Zubehör in allerbesten Qualität anzubieten.“

Softeispartner GmbH

Milchshakes und Softeis für den Winter

TEXT: MARCO DE GELDER, GESCHÄFTSFÜHRER SOFTEISPARTNER GMBH

Egal ob jünger oder älter, alle Menschen lieben Milchshakes und Softeis nicht nur an heißen Sommertagen. Selbst wenn es draußen stürmt und schneit, in der guten Stube gespielt, gebastelt oder getobt wird, sind sie äußerst begehrt. Kreative Milchshakes gehen tatsächlich unabhängig von Wetter und Jahreszeit immer, auch an Tankstellen. Das Unternehmen Softeispartner bietet Tankstellen moderne Milchshake- und Softeis-Maschinen, die problemlos in den Shop integriert werden können.

„Milchshakes sind die perfekte Ergänzung, um das bereits bestehende Eissortiment der Tankstelle geschäftlich noch attraktiver und – ganz klar – extrem kundenbindend anzubieten“, weiß Marco de Gelder, Geschäftsführer der Softeispartner GmbH in Bad Bentheim. „Milchshakes gehen an jedem Tag eines Jahres unabhängig von Temperaturen und Wetterbedingungen. Selbst dann, wenn warme Wintersachen wegen frostiger Temperaturen getragen werden.“

Um Milchshakes verkaufen zu können, benötigt der Tankstellenunternehmer eine Kombi-Maschine, die es ihm ermöglicht, sowohl leckeres Softeis als auch vier Milchshake-Sorten zu verkaufen.

ÜBERZEUGENDE VORTEILE

Mit den von Softeispartner erhältlichen NISSEI Softeis- und Shake-Maschinenmodellen sind Tankstellenunternehmer bestens ausgestattet. Ihre Vorteile gegenüber anderen Maschinen: ausgezeichnete Kapazität, kompaktes Design, geräuscharme Produktion, geringe Unterhaltskosten, langlebig und einfach zu bedienen. Der Reinigungszyklus der Maschinen beträgt nur sechs Wochen, da sie mit einem energiesparenden Pasteurisierungssystem ausgestattet sind. Die sowohl als Standgerät als auch als Tischgerät angebotenen Maschinen besitzen einen doppelwandigen Gefrierzylinder, der selbst in Hochbetriebszeiten eine konstante Leistung erbringt. Alle HACCP-geprüften Maschinen arbeiten mit einem hohen Luftaufschlag. Aufgrund

dessen entstehen sehr leckere, äußerst cremige Milchshakes. Softeispartner bietet jedem Tankstellenbetreiber eine für seinen Standort und eine für die zur Verfügung stehende Shop-Fläche passende Milchshake- und Softeismaschine. Der dafür notwendige Platz beträgt kaum mehr als einen Quadratmeter, die zu erwartende Rendite ist in der Tat erstaunlich hoch.

Softeispartner liefert Interessenten alles aus einer Hand, um den Kunden der Tankstelle leckere Milchshake- und Softeis-Kreationen anbieten zu können. Stellvertretend seien die NIC Softeis-Mixe genannt. Hinzu kommen Milchshake Sirups von Schokolade über Toffee Karamell bis Rote-Grütze-Cheesecake. Das Resultat: Kunden erleben einen einzigartigen Geschmack bei Milchshake und Softeis. Der Tankstellenbetreiber erzielt einen erstaunlich hohen Umsatz mit außergewöhnlicher Marge von bis zu 90 Prozent auf einer Fläche von nur einem Quadratmeter.



www.softeispartner.de

www.softeisbestellen.de

kontakt@softeispartner.de

Telefon: +49 (0) 5924-680910 / +49 (0) 1707345579

ANZEIGEN

Abwechslung bei süßen & herzhaften Snacks!



Einfach
lecker!

Laugen-Pizzasnack Schinken

- Frischer Wind für Ihr Pizzasortiment
- Belagter Boden, bestrichen mit einer Crème-fraîche-Sauce und belegt mit Kochschinken und einer Gouda-Edamer Mischung
- Kalt und warm genießen
- Idealer Snack to-go

Filly Berry Donut

- Veganer Donut mit 22% Waldfruchtfüllung
- Auffälliges Violette Dekor mit Streuseln aus roten Früchten
- Ohne gehärtet Fette, künstliche Aromen und künstliche Farbstoffe
- Einfaches Handling, da bereits fertig gebacken

Entdecken auch Sie unsere Produkte, Konzepte und den besten Service. Rund 450 Produkte aus 10 Produktgruppen, kompetente Mitarbeiter im Außendienst und rund 15.000 Kunden: Das ist Aryzta Food Solutions in Deutschland!

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:

WENN DIE BATTERIE NICHT SO WILL ...

Haben Sie ausreichend Starthilfekabel in Ihrem Sortiment vorrätig? So mancher Kunde würde jetzt zugreifen, wenn Sie dieses entsprechend auffällig positionieren. Ein kleines Zusatzgeschäft für Ihren Shop-Umsatz. Bestellen können Sie Starthilfekabel im Onlineshop der eft: <https://www.eft-service.de/shop/zubehoer/72> oder telefonisch unter 0228 910290.



TIPP 2:

WAS WARMES BRAUCHT DER MENSCH

Wenn's draußen stürmt und schneit, freut sich der Mensch über geheizte Räume. Tankstellen-Shops oder Bistros jedoch sind durch die ständig offene Tür in der Regel nicht ganz so mollig warm. Statten Sie sich und Ihr Team jetzt mit warmer Berufsbekleidung aus. Diese bietet der eft-Onlineshop in den bft-Farben orange-grau oder auch in diversen neutralen Farben an. Stöbern können Sie hier www.eft-service.de/shop/bft-fashion/39 oder telefonisch bestellen unter 0228 910290.

Zwischenstopp

... ist eine attraktive Verlosungsaktion der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen (eft). Hierin stellen wir Ihnen je Ausgabe des TANKSTOPP ein Produkt aus dem eft-Onlineshop vor – von Berufsbekleidung bis Hissflaggen, 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: redaktion-tankstop@eft-service.de.

EINSENDESCHLUSS IST DER 15.01.2022, 12 UHR

Heute: 10-Liter Kundendiensteimer mit Schwammeinsatz (fünf Farben zur Auswahl)

Weiteres Fahrzeugzubehör für Ihre Station finden Sie hier: www.eft-service.de/shop/tankflaeche-sb-service/27



Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich Abonnenten des Magazins TANKSTOPP. 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.

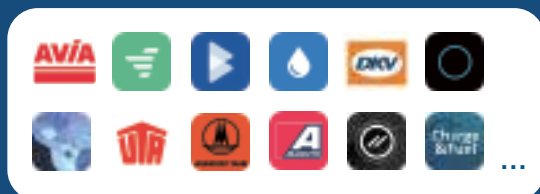
ANZEIGEN

WEAT-MPH

DER NEUE MOBILE PAYMENT STANDARD AN TANKSTELLEN

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

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



WEAT-MPH bei allen wichtigen Systemherstellern realisiert



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

Onlineshop

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



Kundenstopper Standard

RUBRIK: WERBUNG | PLAKAT- & WERBEDISPLAYS

Produkt: klassischer doppelseitiger Plakatträger

Größe: für Plakate DIN A 1

Art.-Nr.: 10019

Preis: € 70,20



Plakat Kaffeepause im Retrostil

RUBRIK: WERBUNG | PLAKATE

Produkt: Plakat Kaffeepause

Größe: DIN A 1

Art.-Nr.: 10379b

Preis: € 19,69

Aktion im November & Dezember 2021



Veredelung möglich; veredelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen

Strickfleecejacke Da / He

RUBRIK: BERUFSBEKLEIDUNG | STANDARD

Produkt 1: Damen-Strickfleecejacke

Farbe: anthrazit meliert

Größen: XS – 3XL

Material: Strickfleece u. Softshell aus 100% Polyester

Preis: € 54,99 minus 10 Prozent

Produkt 2: Herren-Strickfleecejacke

Farbe: grau meliert

Größen: S – 3XL

Material: Strickfleece u. Softshell aus 100% Polyester

Preis: € 54,99 minus 10 Prozent

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

Ankündigung für Januar & Februar 2022



Steppweste Herren

RUBRIK: BERUFSBEKLEIDUNG

Produkt: Steppweste Herren in zwei Farben

Material: 100 % Polyester

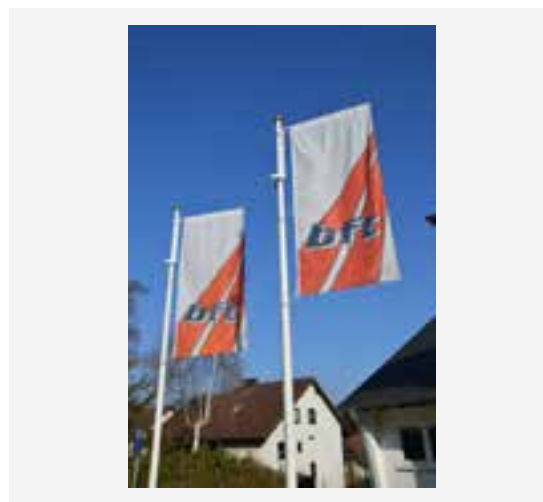
Farben: schwarz und marine

Größen: XS bis 3XL

Art.-Nr.: 89700WESH

Preis: € 19,69

Veredelung möglich; veredelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen



bft-Fahnen

RUBRIK: BETRIEB & GEBÄUDE | FAHNEN & MASTEN

Hissflaggen und Fahnen

Ausführung: „bft-Design“

VE: 1 Stück

Aktionspreis: 10 % Rabatt auf die ausgewiesenen Preise im Aktionszeitraum

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 der angebotenen Ware (gern auch ein Handybild), einen kurzen Beschreibungstext und natürlich den Verkaufspreis. Die Redaktion behält sich vor, das Angebot auf Seriosität und Plausibilität zu prüfen. Ein Anrecht auf Abdruck besteht nicht. Bitte senden Sie Ihr Angebot an: redaktion-tankstop@eft-service.de

ZU VERKAUFEN:

Neue, blendfreie Unterdachleuchten, IP 66; 60/80 Watt; designed in California; zum Sonderpreis von € 350,00 / Stck. – alle mit Montageset und Treiber sowie fünf Jahren Garantie.

Kontakt: Christian Piendl, 0157-85069483, cp-abovelights@t-online.de



ZU VERKAUFEN:

Planung und Installation von kompletten E-Tankstellen; vollständig solar-überdacht mit E-Schnelladesäulen, Bezahlterminal, Kaffeeautomat; auch einzelne Säulen erhältlich. Preis VB nach Größe und Aufwand.

Kontakt: Christian Piendl, 0157-85069483, mail@gridparity.ag



Rätselgewinner freut sich über nostalgischen Preis

TEXT: EFT; FOTO: RALF OTTO

Ludger Brämswig (links), Gewinner des August-TANK-STOP-Rätsels und neuer Besitzer einer nostalgischen Stereoanlage, freute sich bei der Übergabe durch eft-Geschäftsführer Bernd Scheiperpeter. „Da sich noch viele Schallplatten in meiner heimischen ‘Mediathek’ befinden, wird jetzt erst einmal wieder Vinyl gehört“, freut sich der Unternehmer. Der Niedersachse, der die 1955 von seinem Vater gegründete Firma heute zusammen mit seinem Sohn Michael leitet (zwei Tankstellen in Lohne und Steinfeld, Heizöl-, Diesel- und Schmierstoff-Handelsgeschäft mit eigenem LKW), berichtete von turbulenten Monaten. Die Corona-Pandemie forderte ihren Tribut mit dem negativen Höhepunkt im Mai des Jahres, als sich fast die komplette Firmenbelegschaft mit dem Corona-Virus infiziert hatte und die auszubildende Mitarbeiterin „den Laden am Laufen hielt“. Unterstützt worden war die junge Kollegin von einigen befreundeten Mineralölhändlern aus der Region, was mal wieder eindrucksvoll den kollegialen Zusammenhalt gerade im Norden unter Beweis stellt.



ANZEIGEN

WHO'S THE Beast?

SONAX
MADE IN GERMANY

BIS -20°C

ANTIFROST-KLARSICHT
SONNENWÄRMER MIT BEASTPOWER
LAVAGE GLACE/ANTIGEL
DETERGENTE LAVAVETRO

MIT BEASTPOWER DURCH DEN WINTER

- Biestiger Winterscheibenreiniger mit einmaligem Dufferlebnis
- Sorgt sekundenschnell für Durchblick und Sicherheit
- Entfernt selbst biestigste Verschmutzungen

www.sonax.de/winterbeast

Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht.

Lösen Sie das Kreuzworträtsel und gewinnen Sie einen attraktiven Preis.

Unter allen Einsendungen wird ein Gewinner gezogen.

Teilnehmen können ausschließlich Abonnenten des Magazins TANKSTOP.

Senden Sie als Abonnent einfach das Lösungswort per E-Mail

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 16.01.2022

Das Lösungswort des letzten

Rätsels lautete:

eft Onlineshop

```
■ ■ ■ J R ■ ■ ■ B S ■ T Z ■ W ■ ■ U ■ ■ ■
S P R E E ■ M A L E R E I ■ I R R T U M
■ O ■ I ■ E N G E ■ X C ■ R A H E ■ O
F R A N S E ■ A ■ L U T H E R ■ U ■ G N
■ R M ■ S ■ E N G E L ■ O ■ I ■ S E R E
N O I S E T T E ■ M E R K E L ■ W U T
■ ■ ■ E R ■ T ■ E G E R I A ■ S K ■ E A
■ A A P ■ G E L D ■ ■ Z E P P E L I N ■
■ U N S ■ E ■ ■ A R I E ■ P O E ■ S O
■ S T I L ■ E M M A ■ ■ H A L E B O P P
U N I S O N O ■ ■ I M M E ■ D I E ■ A L
■ A ■ S ■ S E I D E ■ K E G ■ U N O
■ H E B E L ■ S ■ ■ L A T E R N E N ■ O
■ M I O ■ I N S P E K T O R ■ E ■ I F ■
■ E S S E N ■ E I ■ M ■ B A R I T O N
■ ■ ■ C Z T ■ K U B A N E R ■ H ■ R A
V E R H O E R ■ E L A N ■ ■ A R R E S T
■ R U ■ U R A N ■ M N ■ P O L E ■ T O
O L M ■ T ■ I K E ■ K R I M ■ B O E ■
■ A ■ O F E N ■ I ■ ■ A E T A ■ U H
■ S O L I ■ E I N T O E N I G ■ T E L E
■ S T E T ■ R I S O T T O ■ O R A K E L
```



Unser aktueller Gewinn

DE'LONGHI KAFFEEVOLLAUTOMAT FÜR IHR ZUHAUSE

Ob schwarz oder blond, süß oder kräftig – eine gute Tasse Kaffee ist Gold wert und schmeckt morgens, mittags und abends. Der schicke De'Longhi Kaffeeautomat punktet mit Direktwahltasten für ein oder zwei Tassen und Aufschäum/Dampf. Der Kaffeeautomat verfügt über einen 1,8 Liter Tank und fasst 250 Gramm Bohnen. Ebenso lässt sich über die Heißwasserfunktion auch Tee zubereiten. den Einsatz auf Böden mit vielen Tierhaaren geeignet ist.

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.

US-Schriftsteller † (Allen)		englisch: frei	militärischer Wendebefehl		kleines, rotes Steinobst			Schneeanhäufung	außerordentlich		französischer unbest. Artikel	alter Name von Thailand	Haar über dem Auge		dummes Gerede		Meeresraubfisch	Weinlager	
											Haarbüschel								
abweichen			geschlossener Hausvorbau		Fluss durch Frankreich						Schiffselewand		Wohnzins		bleich				
Teichpflanze								Haltepflock (Pferdeleinen)		japan. Adelliger (Krieger)					8			mathem. Hilfsatz	
	4				dänischer Sagenheld		Sonderzulage								französische Pollizisten		männlicher franz. Artikel		
1. gewählter Reichspräsident		Sauerstoff benötigend		veraltet: Onkel					Indianerstamm in Nordamerika		mallorq. Missionar (14. Jh.)		Fest						
Dienstgrade						14	eigentlicher Vorname Atatürks		Kosmos						6		das Ganze, insgesamt		
		2		poetisch: erri-schen			Heilpflanze						Ankerwinde			US-Amerikaner (Kw.)			
Riese im franz. Märchen	großes Meeres-säugetier		salopp						Feder-schäfte		metall-durch-wirkter Stoff		Mai-länder Opern-haus						buddh. Mönch
entgegen-gesetzt wirkend							beherzt		Zusammenbruch							Haus-halts-abfall		Heil-kunde	
			Wahr-neh-mungs-organe		Ver-mögen								Farb-spiel der Edel-steine			Denk-schrift (Kw.)			
Über-kopfball beim Tennis		Haupt-stadt Süd-Koreas				7		abbau-bare Kohle-schicht		alberner Streich		un-sinnige Ideen							
Reizstoff im Tee					alt-röm. Göttin der Feld-früchte		Klavier				12				neusee-ländische Vögel		Abk.: Doppel-zimmer		
polizei-lich suchen		nord-mythol. Frauen-gestalt		ein Süd-ameri-kaner								Spalt-werk-zeuge		Ballast-stoff					
								Erfr-ishungs-getränk (ugs.)		damals		alt-römi-scher Beamter					Erfinder der Tas-chen-uhr †		franz. Beto-nungs-zeichen
				Lieb-haber (engl.)			Ge-wässer-rand							nordafri-kanische Märkte, Basars		latei-nisch: hier			9
afrika-nisches Lilien-gewächs	Schiffs-zubehör		Messe-stadt in Sachsen								Stadt an der Bode		Warn-gerät						
spani-scher Ab-schieds-gruß					Gabel-deichsel			kleinste Teile der Wort-be-deutung		mora-lische Gesin-nung						weißer Süd-afrikaner		Schaf-fens-freude	
		13		hebrä-isch: Sohn		Äu-ßerung							starker Zweig		giftiges Schwer-metall				
Kose-name e. span. Kö-nigin		abge-schlos-sen								Vorname der Derek		auf dem neuesten Stand							
eine Kaiser-pfalz					ältester Sohn Noahs (A.T.)				nichts als						iranische Währung				
subark-tischer Hirsch			Fernge-spräch											Schule (Schüler-sprache)					

Lösung:

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

TEILNAHMEBEDINGUNGEN FÜR DAS GEWINNSPIEL

Teilnehmen können ausschließlich Abonnenten des Magazins TANKSTOP mit folgenden Ausnahmen: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der an der Herausgabe des Magazins beteiligten Unternehmen sowie deren Angehörige sind von der Teilnahme am Gewinnspiel ausgeschlossen; ebenso ist der Rechtsweg ausgeschlossen. Eine Barauszahlung des Gewinns ist nicht möglich.

Gewusst wann!

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

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

Termine Schulungen Weiterbildungen

22.01 - 23.01.2022

Oldtema Erfurt
Oldtimer- und Teilemarkt für
Automobile und Motorräder

22.01 - 23.01.2022

Pirmasenser Autosalon

02. - 03.03.2022

Digitale Lösungen – Zukunft Tankstelle
Messe Essen

12. - 13.03.2022

Technorama Kassel

14. - 18.03.2022

AutoZum
Internationale Fachmesse für Autowerk-
statt- und Tankstellenausstattung
Salzburg, Österreich

16. - 20.03.2022

eMobility World
Friedrichshafen

19. - 20.03.2022

Hausmesse Utz GmbH
Ort wird noch bekanntgegeben

17. - 19.05.2022

UNITI expo 2022
Messe Stuttgart

IMPRESSUM

JAHRGANG 9

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](http://www.eft-service.de/leistungen/tankstop-das-magazin)



CHEFREDAKTION

BERND SCHEIPERPETER

PROJEKTLEITUNG

BIRGIT LIMBACH

REDAKTION

BIRGIT LIMBACH (BLI)

ANZEIGENLEITUNG

BIRGIT LIMBACH
MARKETING@EFT-SERVICE.DE

LAYOUT UND SATZ

KOPFSTROM GMBH, BONN
WWW.KOPFSTROM.DE

DRUCK

BONIFATIUS, PADERBORN
WWW.BONIFATIUS.DE

ANZEIGENPREISLISTE

PREISLISTE I / MEDIADATEN 2022

ERSCHEINUNGSWEISE

6 X JÄHRLICH

AUFLAGE

DRUCKAUFLAGE 6.000 EXEMPLARE

PAPIER

TAURO OFFSET
FSC-ZERTIFIZIERT

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

JEDES FÜNFTTE AUTO FÄHRT MIT ZU WENIG ÖL.

RESERVE FÜR IHRE KUNDEN. TURBO FÜR IHREN UMSATZ.



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


Exklusiv für Tankstellen.
Jetzt bestellen!



IT'S MORE THAN JUST OIL. IT'S LIQUID ENGINEERING.

www.castrol.de/tankstelle





***Im Winter hilft
bei Eis und
Schnee dem Auto
Frostschutz und
Dir Kaffee.***

Plakate in zwei Größen
für Ihre Station
www.eft-service.de/shop

frei und fair – Ihre freie Tankstelle