

TS

TANKSTOP – das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 01-2023 | Jahrgang 11 | kostenfrei | ZKZ 83988

Titelthema

Mobile Payment Hub.
Der TANKSTOP
im Interview mit WEAT

Industriepartner

Otto Christ Portal-
waschanlage CADIS
im Dauertest

Shopnews

Mehrweggesetz: Cuna
stattet freie Tankstellen
mit Komplettpaket aus



WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ

SAVE THE DATE

14. – 15. Juni 2023

Weil nichts die Branche besser informiert!

www.tankstellenmesse.de

TANKSTELLE &
MITTELSTAND
'23

Die Branchenmesse
www.tankstellenmesse.de



Hier geht es zur App.
Jetzt kostenlos downloaden.



Die kostenlose Messe-App TANKSTELLENMESSE ist der digitale Messeführer für alle Aussteller und Messebesucher.

- ➔ alle Aussteller
- ➔ alle Kontakte
- ➔ alle Dienstleistungen
- ➔ alle Produkte
- ➔ und alle Hallen



Hier geht es zum
kostenlosen Messticket.

Ticket - jetzt online buchen:

1. QR-Code scannen oder unter customforms.ticketino.com/de/Forms2023/TankstelleMittelstand
2. Maske ausfüllen
3. Ihr persönliches Einlassticket als PDF wird zugemailt
4. PDF ausdrucken und am Einlass der Messehalle vorzeigen

Bei Fragen wenden Sie sich gern an:

info@eft-service.de oder

telefonisch unter 0228 910290



WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ



Messehallen Essen
Messeplatz 1, 45131 Essen



Endlich wieder ein Messejahr

Die Zeit rast. Man weiß es, wundert sich aber immer wieder. Eben noch sind wir mehr oder weniger spektakulär ins Neue Jahr gekommen, um uns Stunden später unfassbare Gewalt gegen Polizisten, Rettungskräfte und Feuerwehrmänner anschauen zu müssen. Und jetzt, wo Sie den ersten TANKSTOP des jungen Jahres in den Händen halten, sind es nur noch Augenblicke bis zum Start des Straßenkarnevals - Wahnsinn! Und jeck geht weiter mit dem für uns sicherlich Höhepunkt des Jahres, der 20. Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND, die dann im Juni endlich, endlich in Essen Premiere feiern darf. Der Rahmen ist gesteckt und die Vorfreude auf zwei ereignisreiche Tage wächst stündlich weiter. Wie immer ist der Eintritt zur Messe natürlich kostenfrei, wie auch die aktualisierte Messe-App, die jetzt zum Downloaden im Apple - und Google Play Store bereit steht mit Namen „TANKSTELLENMESSE. Ein Messe-Spezial mit vielen interessanten Aussteller-Statements erwartet Sie in der kommenden TANKSTOP-Ausgabe.

Vorher gibt es aber noch viel Aktuelles und Neues aus der bzw. für die Tankstellenwelt. In unserer Titel-Story widmet sich Autor Bernd Fiehöfer dem Mobile

Payment und taucht dabei gemeinsam mit WEAT-Geschäftsführer Uwe Dziuk in die Tiefen des MPH - sehr spannend, welche Lösungen sich hier für Tankstellenbetreiber bieten.

Fast täglich werden Tankstellenpächter, Gastronomen und Bäckereimitarbeiter in den Medien nach der neuen Verpackungsverordnung gefragt und es gibt immer noch sehr viele Protagonisten, die hier ahnungslos agieren. Grund genug für unseren Partner CUNA, noch einmal alles Wissenswerte rund um die Mehrwegpflicht aufzulisten.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß und Spannung beim Lesen dieser Ausgabe und weiterhin ein gutes, gesundes und erfolgreiches Jahr.

HERZLICHST IHR

Bernd Scheiperpeter

Inhaltsverzeichnis

TITELTHEMA

- 8** Mobile Payment Hub

AKTUELLES

- 14** Neues Jahr, neuer Rätselspaß!

SHOPNEWS

- 16** FRONERI: Neues Impulseis: Drei heiße Kandidaten für coole Truhen
18 CARSTENS: Roundtable zu Besuch bei Carstens
20 MEYER/STEMMLE: Ihre Verpackung spielt die tragende Rolle!
28 S-IQ: Backkompetenz gewinnt gegen Bäcker-Freestander
30 CHAKRATEC: Die Zukunft der Tankstelle: Vom Sprithändler zum Energiemarktplatz
32 LEKKERLAND: Kaffee: Mit Qualität und der richtigen Technik zum Erfolg
34 CUNA: Neue Mehrweg-Gesetze ab 2023: CUNA stattet freie Tankstellen mit Komplettpaket aus



INDUSTRIEPARTNER

- 22** CHRIST: Christ Portalwaschanlage CADIS im Dauertest

- 24** Leaderboard – die eft-Empfehlungslieferanten
26 eft / bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station

TANKWORT

- 36** FORUM TANKSTELLE: Alle reden vom Wetter – Sie auch?



IHR GUTES RECHT

- 38 Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung ab Januar 2023

REGULARIEN

- 6 Alles auf einen Blick
- 40 Der Tankwart informiert – Der tägliche Tipp für Ihre Kunden
- 46 Termine – Schulungen – Weiterbildungen
- 46 Impressum

ONLINESHOP

- 42 Druckerrolle Thermopapier
- 42 Doppelkammersammelbehälter
- 43 AKTION: bft-Fahnen
- 43 ANKÜNDIGUNG: Softshell - Weste unisex
- 43 ANKÜNDIGUNG: Damen Wendewesten bft Fashion

KURZ VOR SCHLUSS

- 44 Bilderrätsel! Mitmachen lohnt sich!

BILD COVER: © ADOBESTOCK.COM/RIDO



ANZEIGEN



Mehr als
5.500
Tankstellen
sind schon
dabei!



Mehr erfahren!

Erfüllst Du schon die Mehrwegpflicht ab 2023?

RECUP und REBOWL sind Deutschlands größtes Mehrwegsystem für To-go und Take-away.

Deine Kundschaft leiht sich RECUP & REBOWL ganz einfach gegen Pfand aus und gibt die Mehrwegbehälter später bei einem von mehr als 19.000 Partnern deutschlandweit wieder zurück. Spare Kosten, vermeide Müll und sei bereit für die Mehrwegpflicht ab 2023!



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 eines Links zum kostenfreien Download.

Das aktuelle TANKSTOP-ePaper ist seit dem [14. Januar 2023 online: www.eft-service.de/leistungen/tankstop-das-magazin](http://www.eft-service.de/leistungen/tankstop-das-magazin)



SAVE THE DATE:

Der nächste TANKSTOP – das eft-Magazin für Tankstelle und Mittelstand – erscheint am **17. April 2023**. 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.



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: marketing@eft-service.de

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:

- +GHH BUSINESS CONSULT
- +MEGATECHNICS BW BAPTISTA
- CARWASH SYSTEMS

Potentiale analysieren und Kosten senken

Mit unserer Potentialanalyse steigern Sie den Gewinn für Ihre Tankstelle.

**Kostenlos
informieren!**



WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ



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



Mobile Payment Hub

Performance und Funktionalität überzeugen

TEXT | BILD: BERND FIEHÖFER; WEAT ELECTRONIC DATENSERVICE GMBH

Die WEAT Electronic Datenservice GmbH bietet von einer Vielzahl an Kartenakzeptanzen bis zum Mobile Payment Hub (MPH) mit der Echtzeitschnittstelle ein breites Portfolio im bargeldlosen Zahlungsverkehr für Tankstellen. Das Ergebnis einer seit Jahren guten Zusammenarbeit mit den Kassensystemherstellern sind perfekt funktionierende, bargeldlose Transaktionen. Tankstellen, die inzwischen mit dem WEAT-MPH verbunden sind, ermöglichen ihren Kunden, dass die mit den Betreibern vereinbarte App-Akzeptanzen am Point of Sale der Tankstelle einfach, schnell und problemlos erfolgen.

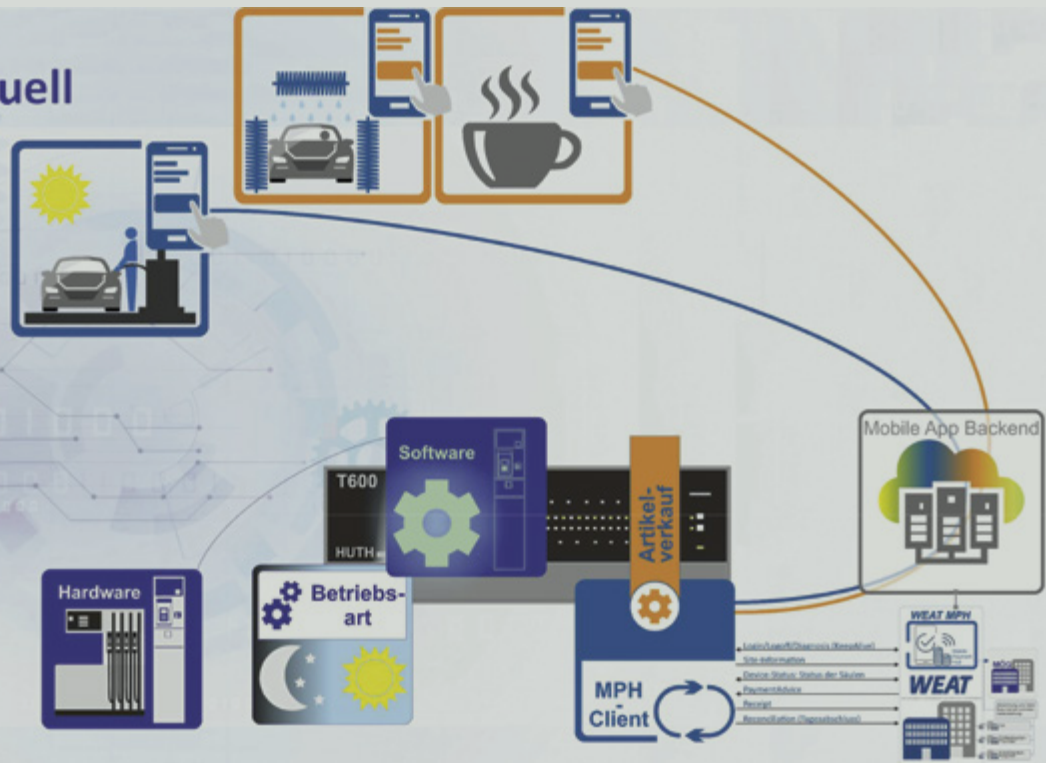
„Wir sind aktuell bei rund 2450 Tankstellen deutschlandweit, die den WEAT-MPH nutzen und daher sehr mit dessen Hochlauf zufrieden. Die Basis für den Erfolg war, ist und wird die enge Zusammenarbeit mit allen Systemherstellern sein, wobei die Entwickler und Techniker der HUTH Elektronik Systeme GmbH im Zuge dessen

den größten Anteil halten“, sagt WEAT-Geschäftsführer Uwe Dziuk. Den Teams beider Unternehmen kam die territoriale Nähe dabei entgegen, da sie auf kurzem Weg schnell, unbürokratisch und auch persönlich professionell kommunizieren konnten. „Aus unserer Sicht“, so Uwe Dziuk weiter, „ist es sehr erfreulich, dass die meisten Systemhersteller den MPH inzwischen umsetzen. Von daher sind wir sowohl mit dem eigentlichen Fundament des MPH, der Anzahl der integrierten Tankstellen, als auch mit der Anzahl der Applikationen, der Performance und der Funktionalität sehr zufrieden.“

Breite Integration

Die Frage nach dem aktuellen Stand der Dinge beantwortet der erfahrene Geschäftsführer so: „Wir sind immer wieder positiv damit beschäftigt, neue Apps bei uns im Mobile Payment Hub zu integrieren. Es gibt in der Tat sehr viele Anfragen von App-Betreibern unterschiedlichster Natur, die sehr daran interessiert sind, in

MPH – Aktuell



den WEAT-MPH integriert zu werden, was grundsätzlich immer möglich ist.“ WEAT beschäftigt Teams, die mit App-Betreibern kommunizieren und ihnen die technische Spezifikation des MPH erklären. Hintergrund ist die Möglichkeit, dass ein App-Betreiber seine App alle im WEAT-Netz angeschlossenen Mineralölhändler anbieten kann, insbesondere an den aktuell angeschlossenen knapp zweieinhalbtausend Tankstellen, die den MPH akzeptieren. Für Interessenten ist der integrative Werdegang identisch – Informationsaustausch zwischen Vertrieb und vakanten App-Betreiber sowie Möglichkeiten der technischen Umsetzung. „Das ist kein Hexenwerk. Dennoch gibt es in dieser Sache derzeit viel zu tun, da noch immer App-Betreiber mit der ernststen Absicht anrufen, im Mobile Payment Hub integriert zu werden“, bestätigt Dziuk. „Die andere Seite betrifft die Systemhersteller. Während in erster Linie HUTH, aber auch HECTRONIC, RATIO ELEKTRONIK und TASK Technology ihre Hausaufgaben bereits erledigten, stehen TOKHEIM, Scheidt & Bachmann sowie die Marco Bungalski GmbH in unmittelbarer Lauerstellung.“

Systemunterschiede erklärt

WEAT unterscheidet zwischen App und Zahlungsmittel in der App. „Aus unserer Definition heraus haben wir zwei verschiedene Systeme – Käufer und Wiederverkäufer. DKV, UTA oder auch LOGPAY übernehmen die Abrechnung für erbrachte Leistungen. Der Kartenherausgeber

„Auf unserer WEAT-Autorisierungsmaschine können wir über 50 Kartenarten genehmigen.“

UWE DZIUK, GESCHÄFTSFÜHRER WEAT ELECTRONIC DATENSERVICE GMBH

ist prinzipiell auch der App-Herausgeber. Die Daten werden von der Tankstelle abgekauft und an den Spediteur/Endkunden weiterverkauft (Reseller). Die Schwerlastkartenherausgeber digitalisierten ihre Karte in Form einer App. Eine DKV-App beispielsweise ist quasi auch das Zahlungsmittel“, erklärt Uwe Dziuk das Konstrukt und macht dies an einem Beispiel plausibel: „Wenn jemand mit der DKV-App auf dem Forecourt an einer Zapfsäule – also ‚pay at the pump‘ – bezahlt, dann bekommt der Händler beziehungsweise der Tankstellenbetreiber das Geld von der DKV. Die App ist in diesem Fall gleichzeitig das Zahlungsmittel. Darüber hinaus gibt es Apps, die prinzipiell nur das Instrument sind, damit der Tankkunde eine Kommunikation mit der Zapfsäule vollziehen kann. Und in der App hat er dann die Möglichkeit, verschiedene Zahlungsmittel zu hinterlegen – Apple Pay, Google Pay, PayPal, giropay, blue-code zum Beispiel.“ Die Funktionalitäten der jeweiligen App unterscheiden sich womöglich. Während die eine Applikation eine App inklusive Zahlungsmittel darstellt, ist die andere mehr Instrument, um einen Tankvorgang ausführen zu können.

„Wir hatten in den vergangenen zwei Jahren viel damit zu tun, die Zahlungsmittel hinsichtlich Organisation und Technik zu integrieren, um die Autorisierungswege mit höchster Verfügbarkeit zu gestalten, für den App-Benutzer und Händler die Belege zu übertragen und natürlich auch damit, dass die Beträge richtig übermittelt wurden. Außerdem gab es viel Arbeit, um rechtlich saubere Verträge Richtung Händler und Zahlungsmittel sowie Richtung App-Betreiber hinzubekommen.“

UWE DZIUK, GESCHÄFTSFÜHRER WEAT ELECTRONIC DATENSERVICE GMBH

Der Kunde wählt

Der Kunde hat also die Möglichkeit, mehrere Zahlungsmöglichkeiten in einer App zu hinterlegen. Uwe Dziuk nennt wiederum ein Beispiel, um zu veranschaulichen: „Die Tank-App filibri ist ziemlich prominent und wird relativ oft benutzt. Ich nutze sie auch. Bei mir hinterlegte ich drei Zahlungsmittel – PayPal, Westfalen Service Card und Apple Pay und darin wiederum meine Mastercard. Je nachdem mit welchem Auto ich unterwegs bin, bezahle ich mit dem von mir ausgewählten Zahlungsmittel.“ Auch bei PACE-Drive gibt es diese Möglichkeit. PACE-Drive ist eine App, die neben dem Reseller-Modell auch das Broker-Modell anbietet. Da ‚hätte‘ ich auch die Möglichkeit, mit PayPal zu bezahlen. Ich ‚könnte‘ aber auch via Pace Pay zahlen. Ich kann also hin und her switchen zwischen dem Reseller-Modell, das die Waren vom Händler abgekauft und dem Broker-Modell. Erhält das Broker-Modell vom Tankkunden den Vorzug, bekommt der Tankstellenbetreiber zum Beispiel von PayPal das Geld“.

Technisch betrachtet, ergeben sich daraus neue Möglichkeiten – Rabattierungen und Gratisleistungen... etwa einen Kaffee, wenn der Kunde mit der App bezahlt. Die Vielzahl der angebotenen Bezahlmöglichkeiten folgt ganz offensichtlich den Forderungen der Verbraucher. App-Anbieter möchten sich den Kunden gegenüber möglichst breit aufstellen, um ein maximales Spektrum anzusprechen. Denn schließlich „tickt“ jeder Kunde

anders. Notwendig wäre es in der Tat jedoch nicht. Uwe Dziuk nennt vor diesem multilateralen Hintergrund ein theoretisches Onboarding-Beispiel für einen mittelständischen Tankstellenbetreiber, der den MPH an 20 seiner Tankstellen nutzen möchte: „Er wünscht sich die Akzeptanz der Qi-Zahls-App an zehn seiner Tankstellen, zudem die Integration von Apple Pay und darin die VISA und Mastercard und girocard-e-com der Sparkassen. An allen anderen zehn Tankstellen möchte er nur girocard-e-com in Apple Pay sowie Roadrunner als Zahlungsmittel und schlussfolgert: „Derartige Wünsche stellen uns schon vor Herausforderungen bezüglich Datenmenge und Datenströme. Denn wir müssen sehr genau darauf achten, dass wir die einzelnen Stationen mit Blick auf den Onboarding-Prozess richtig konfigurieren und transportieren und auch die richtigen Zahlungsmittel an der betreffenden Tankstelle freischalten.“

„Sobald eine Tankstelle mit dem MPH verbunden ist, sollte die Anbindung einer neuen App so einfach sein wie die Annahme eines neuen Kartenprodukts.“

UWE DZIUK, GESCHÄFTSFÜHRER WEAT ELECTRONIC DATENSERVICE GMBH

Das Interview mit Herrn Dziuk
auf der nächsten Seite »

ÜBER
1,8 MRD.
KONTAKTE¹



WILDARK

WILDARK SUPPORTER
nuiiicecream.com

SALTED CARAMEL &
**AUSTRALIAN
MACADAMIA**

CHOOSE YOUR NEXT **ADVENTURE**

Nuii

ICE CREAM ADVENTURE™

www.froneri-schoeller.de

FRONERI
SCHÖLLER

TANKSTOP: Welche ausschlaggebenden Gründe gab es Mobile Payment Hub zu entwickeln?

Uwe Dziuk: Wir erhielten seinerzeit Anfragen von den App-Betreibern, Kassensystemherstellern und mittelständischen Tankstellenbetreibern. Die WEAT-Schnittstelle ist ja schon Standard an 5.460 Tankstellen. Wir erhielten dadurch bereits viele Informationen von den Tankstellen – Absatzmengen, Peildaten, Preisdaten. Systemhersteller bekamen mit unserer Schnittstelle einheitliche Daten. Als sie hörten, Mobile Payment kommt, prüfte sie die weiteren Möglichkeiten im Interesse der Kunden. Unsere Motivation mit Kassensystemherstellern und App-Betreibern im Interesse des Kunden und die daraus für ihn resultierenden Vorteile zu sprechen, überschrieben wir deswegen mit dem Credo ‚Apps so einfach freischalten wie eine klassische Kartenakzeptanz.

Welche Vorteile kommen den mittelständischen Tankstellenbetreibern zugute?

Der WEAT-MPH bietet vor allem einen exzellenten Service für Bestandskunden. In der Praxis kommen seitens des Reportings entscheidende Vorteile hinzu. Wenn sie WEAT als Netzbetreiber am Point of Sale integrierten und die Umsätze über das Terminal laufen, führen viele unserer Kunden eine Automatisierung durch. Alle Umsätze laufen in die Abrechnungsprogramme und ERP-Systeme. Wenn sie nun über einen Mobile Payment Bypass verfügen wollen, der die Umsätze nicht mehr von WEAT, sondern aus anderen Quellen bekommt, müssen sie ihr System aufwändig anpassen. Unsere MPH-Lösung hingegen bietet hier einen entscheidenden Vorteil: Es laufen die Umsätze nicht mehr nur vom Point of Sale und vom Terminal in eine Datei, sondern alle mobilen Umsätze. Das einheitliche (!) Reporting ist mit ein entscheidender Vorteil, aber auch die freie Wahl möglicher App-Akzeptanzen des WEAT-MPHs ohne individuelle technische Möglichkeitennachfrage beim Systemhersteller.

Welche Voraussetzungen müssen an einer Tankstelle gegeben sein und wie gestaltet sich der Werdegang bis zur realen Einsatzbereitschaft?

Mittelständische Tankstellenbetreiber benötigen gewisse technische Voraussetzungen. Die Basis ist gegeben, wenn sie zuerst mit ihrem Kassensystemlieferanten Kontakt aufnehmen. Meistens muss eine Software vom Kassensystemhersteller installiert und die MPH-Software im

Kassensystem aufgespielt werden. Außerdem wird eine Vereinbarung mit uns über die Nutzung des MPH benötigt. Darüber hinaus muss er eine Datenverarbeitungserklärung unterschreiben. Dann braucht er im Prinzip eine kaufmännische Vereinbarung mit den App-Betreibern, die die gewünschten Akzeptanzen beschreibt und festlegt. Steht der Vertrag, schalten wir als WEAT den entsprechenden Zahlungsverkehr für den Kunden frei. Wir verwenden ein Onboarding- Formular, das die Zahlungsvielfalt berücksichtigt.

Wie lange dauert die Umsetzung für einen mittelständischen Tankstellenbetreiber?

Dies ist zunächst einmal vom Kassensystemhersteller und den Fernwartungsmöglichkeiten abhängig. Da sie in der Regel gegeben sind, kommt man mit vier Wochen gut hin. Oftmals sind wir auch schneller.

Wie geht es dann weiter?

Die Software spielt der Kassensystemhersteller auf. Wir als WEAT stehen in der Mitte. Ein Beispiel: Ein Kunde mit einem Kassensystem von HUTH bekommt ein kaufmännisches Angebot von dort. Via Fernwartung wird die Software in der Regel aufgespielt. Wir selbst spielen keine Software auf, denn unsere MPH-Spezifikation ging ja bereits an die Systemhersteller, die sie im Regelfall bereits umgesetzt haben.

Wie sind die Banken in diesen Prozessen involviert?

Banken und Kreditinstitute haben hierbei keinen direkten Kontakt zur Tankstelle. Wenn ein mittelständischer Tankstellenbetreiber beispielsweise Apple Pay akzeptieren möchte und auf der Tankstellenseite die Mastercard und Visa Card schon akzeptiert, dann hat er im Regelfall bereits eine dementsprechende Vereinbarung mit der Kreditwirtschaft. Wenn dem so ist, werden oftmals die gleichen Vertragspartnernummern genutzt, die im Shop der Tankstelle bereits vorhanden sind. Wenn er jedoch sagt, dass er künftig auch die Girocard in den Apps akzeptieren möchte, dann treten wir als WEAT wie am Point of Sale auch als Händlerkonzentrator auf. In diesem Fall bekommt der Kunde bei uns eine Kondition für die Akzeptanz der Girocard bei Apple Pay. Das erledigen wir dann stellvertretend für die Bank. Also Mastercard und Visa Card im Regelfall: der Tankstellenbetreiber kann seine Bestandsverträge weiterführen. Um giropay und bluecode Vereinbarungen würde sich auch WEAT kümmern.

So einfach ist das?

Im Grunde schon. Jedoch sprechen die deutschen Banken mit Blick auf die Zahlungsanbieter auch von E-Commerce, also Fernabsatz, und erkennen keine Strukturen am Point of Sale, an dem eine Card-Present-Transaktion stattfindet. Wir als WEAT sprechen längst intensiv mit der Kreditwirtschaft, dass dem beim Szenario „pay at the pump“ nicht so ist, da der Kunde nicht fernab, sondern vor Ort ist, wenn er sein Fahrzeug mit Kraftstoff betankt. Kein Kunde – abgesehen von einer kraftstoffbasierten Fehlbetankung – kommt auf die Idee, ihn anschließend wieder herauszupumpen (Warenrückgabe). Betankungsvorgänge sind wirtschaftlich eine besondere Situation, die weder dem einen noch dem anderen zuzuordnen ist. Der Kunde ist sehr viel näher an einer Card-Present- Situation dran. Insofern stellt sich auch die Frage, wo der Unterschied zum Tankautomaten gesehen werden kann, an dem der Kunde inzwischen mit seinem Smartphone und der darin installierten App über NFC (Near Field Communication) bezahlen kann. Denn während eines derartigen Prozesses entsteht ein Null-Risiko. Die Frage dabei ist: Warum wollen wir mehr Geld (Gebühren) dafür haben wollen als am Point of Sale? Ich kann versichern, dass wir dies derzeit sehr konstruktiv mit den Verantwortlichen der Kreditwirtschaft besprechen. Wir weckten bisher zumindest Verständnis dafür. Aus diesem Grund sollte zumindest über unsere Empfehlung bezüglich der Kostenstruktur noch einmal nachgedacht werden.

Welche Kosten entstehen für den mittelständischen Tankstellenbetreiber dabei?

Es gibt unterschiedliche Konstrukte, etwa eine einmalige oder wiederkehrende Gebühr beim Systemhersteller oder eine Einmallizenzgebühr. Wir als WEAT haben eine Grundgebühr und eine Transaktionsgebühr für den MPH. Die App-Betreiber wiederum haben ebenso unterschiedliche Modelle – Transaktionsgebühr oder eine Gebühr pro Liter sind vorstellbar. Da gibt es derzeit die unterschiedlichsten Konstellationen.

Inwieweit ist der bereits genutzte MPH an der Tankstelle für die Autowäsche verwendbar?

Wir sprechen momentan insbesondere mit den Herstellern WashTec und Christ. Der MPH kann es, die App muss es auch können und die Waschstraße natürlich auch. Bei der filibri-App zum Beispiel – sofern freigeschaltet – kann der Nutzer die Fahrzeugwäsche über die App buchen und bezahlen. Der nächste Schritt steht

in diesem Jahr unmittelbar bevor. Der Autowäscher kann dann die Fahrzeugwäsche über das Handy aktivieren. Im Moment ist es so, dass der Waschcode vom angeschlossenen Kassensystem abgerufen wird. Mit dem MPH sind die Wäschen bereits in der Tagesabrechnung enthalten. Die Waschcodes werden aus der Kasse hochgeladen, wenn das Signal aus der jeweiligen App kommt. Die Kasse liefert den Code an den MPH und letztendlich in das Smartphone und dann ist es auch sofort verbucht.

Was denken Sie, werden sich alle mittelständischen Tankstellenbetreiber dafür entscheiden?

Ich denke in erster Linie an unsere bereits im WEAT-Netz befindlichen Kunden. Natürlich wissen wir auch, dass Kassensystemhersteller auch eigene Lösungen anbieten. Wenn man jedoch als mittelständischer Tankstellenbetreiber unterschiedliche Kassensysteme im Einsatz hat, ist es deutlich schwieriger, homogene Akzeptanzen hinzubekommen.

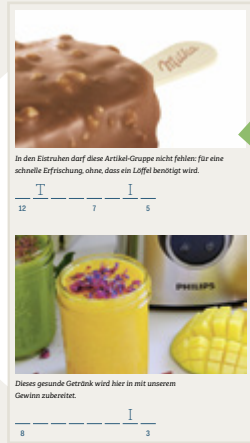
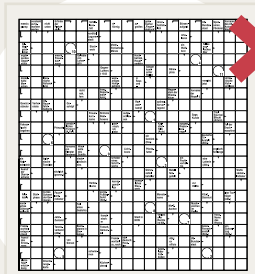
Wo wird die Reise hingehen?

Aus meiner Sicht wird es noch einen Moment dauern, bis Autofahrer in breiter Front unmittelbar am Zapfpunkt bezahlen oder eine App benutzen, um die Wäsche und Pflege von Fahrzeugen zu bezahlen. Ungeachtet dessen wächst der Hochlauf von Mobile Payment stetig. Ich glaube, die Point of Sale-Services haben in den kommenden zehn Jahren durchaus eine Daseinsberechtigung, wenngleich man in diesem Bereich ohnehin nur schwer in die Zukunft blicken kann. Ich denke dennoch, dass wir in den kommenden zwei Jahren einen Hochlauf im hohen einstelligen Prozentbereich bei Mobile Payment erleben. Übrigens: Bei pay at the pump muss der Kunde nicht vorher entscheiden, wie er bezahlen wird. Nach dem Abschluss eines Tankvorganges bleiben ihm noch circa vier Minuten Zeit dafür. Und: Derzeit laufen die ersten Piloten in der Praxis, eine Tanksäule bei geschlossener Tankstelle mit der App freizuschalten. HUTH und HECTRONIC beispielsweise haben den ‚unsupervised use case‘ bereits im Einsatz, andere folgen. Der übernächste Entwicklungsschritt wird voraussichtlich der self check out im Tankstellenshop sein. Dazu muss der Kunde jedoch das gesamte oder Teile des Shopangebotes hochgeladen bekommen, um über die App zu bezahlen.

Vielen Dank für das überaus interessant Gespräch, Herr Dziuk

Neues Jahr, neuer Rätselspaß!

Für das neue Jahr hat sich die Redaktion des TANKSTOP etwas Feines ausgedacht: ein neues Rätsel!



Wo früher der gewohnte alte Schwede zum Rätseln einlud, sind nun viele Bildausschnitte aus der aktuellen Ausgabe.

Erraten Sie was in den einzelnen Bildausschnitten gesucht wird?

In den Eistruhen darf diese Artikel-Gruppe nicht fehlen: für eine schnelle Erfrischung, ohne, dass ein Löffel benötigt wird.

— T ————— I —

Ein kleiner Hilfstext und voreingefügte Buchstaben helfen bei des Rätsels Lösung! Nun haben Sie 6 Lösungsworte, und nun?

— — — — — I — — — — —
8 3

GANZ EINFACH!

In den Kästchen der 6 Lösungsworte sind kleine Zahlen versteckt, welche in den vorgegebenen Feldern des Einsendelösungswortes ganz unten das Einsendelösungswort ergeben.

Einsendelösungswort

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

EINSETZEN - EINSENDEN - GEWINNEN!

Das Redaktionsteam wünscht Ihnen viel Freude an unserem neuen Rätsel!



DEINE TANKSTELLE. DEINE WERBUNG. DEIN PROFIT!

dooh-it - ist Dein Rund-Um-Sorglos
CONTENT MANAGEMENT SYSTEM
für die digitale Werbung der Zukunft.

GO DIGITAL

HIGH-END BILDSCHIRME FÜR DEINE
TANKSTELLE.

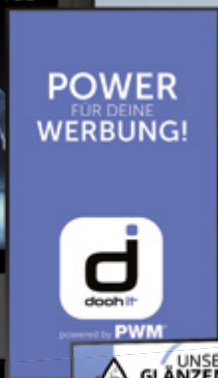
CLICK & GO

ALLE DEINE BILDSCHIRME AUF EINEN BLICK.
EGAL OB INDOOR- ODER OUTDOOR.

GO FLEXIBEL

MEHR UMSATZ MIT BLITZSCHNELLEN
UND FLEXIBLEN WERBEKAMPAGNEN.

JETZT AUCH
RGB BOARDS



WORAUF WARTEST DU?



NEUGIERIG GEWORDEN?
www.doohit.de



SCAN
ME

Das neue Extrême Cookie
 Cone Vanille & Karamell

Neues Impulseis: Drei heiße Kandidaten für coole Truhen

TEXT | BILDER: FRONERI SCHÖLLER

- + „Extrême Cookie Cone Vanille & Karamell“ mit einzigartiger Waffel aus knusprigem Keks
- + Sommer am Stiel: „Milka Strawberry Cheesecake Stieleis“
- + An die Löffel, fertig, los: „Milka Mini Cup“

Nürnberg, 16. Januar 2023 – Froneri Schöller setzt innovative Impulse in der Eistruhe: Zu Jahresbeginn stehen drei Neuzugänge in den Startlöchern. Ob in der Waffel, am Stiel oder zum Löffeln – Hier kommen Eis-Fans voll auf ihre Kosten.

Was gibt es Neues in der Truhe? Innovationen sind gerade bei Impulseis einer der Top-Treiber. Viele Konsument*innen warten regelrecht darauf, beim Griff in die Eistruhe überrascht zu werden. Passend dazu verstärkt Froneri Schöller zwei seiner erfolgreichen Produkt-Ranges: das Waffeleis-Sortiment von Extrême und die Powerbrand Milka. So kann die Eissaison starten.

EXTRÊME – KNUSPER, KNUSPER, WAFFEL AUS KNUSPRIGEM KEKS

Hat hier jemand Cookies gesagt? Ganz genau. Nur, dass sich die leckeren Kekse beim neuen Extrême Cookie Cone Vanille & Karamell nicht etwa im Eis verstecken – sondern gleich die ganze Waffel aus knusprigem Keks ist.

Wer jetzt noch nicht laut „Hier“ ruft, wird spätestens bei der Füllung schwach. Im Inneren der Waffel aus knusprigem Keks erwartet Eis-Fans cremiges Vanilleeis mit einem Kern aus Karamellsauce. Froneri Schöller setzt sogar noch einen darauf und spendiert dem Extrême Cookie Cone ein Topping aus Keksstückchen, Schokoladenröllchen und Karamellsauce. Extrême lecker!

MILKA – ACHTUNG, LIEBLINGSEIS-POTENZIAL

Jetzt ein Stück Kuchen... Oder doch ein Eis? Froneri Schöller setzt dieser Frage ein für alle Mal ein Ende. Denn: Das neue Milka Strawberry Cheesecake Stieleis vereint kurzerhand das Beste aus beiden Welten. Cremiges Eis mit Käsekuchengeschmack und erfrischendes Erdbeersorbet wird von zarter Milka Alpenmilchschokolade mit Gebäckstückchen überzogen. Einfach nur mmmh.

Wer sein Eis lieber löffelt, kann sich auf den neuen Milka Vanilla & Chocolate Heart Mini Cup freuen. Ganz wie beim großen Eisbecher trifft auch bei der Mini-Version cremiges Vanilleeis mit Schokoladenstückchen auf einen einzigartigen Kern aus Schokoladenmousse. So unwiderstehlich lecker, dass man es kaum erwarten kann. Muss man auch gar nicht: Dank Holzlöffel im Deckel ist der Milka Mini Cup ideal für den Eisgenuss unterwegs.



Extrême Cookie Cone Vanille & Karamell
VE: 16 x 110 ml
Artikelnummer: 31022625
Erhältlich ab Februar 2023



Milka Strawberry Cheesecake Stieleis
VE: 20 x 90 ml
Artikelnummer: 31022887
Erhältlich ab Februar 2023



Milka Vanilla & Chocolate Heart Mini Cup
VE: 20 x 145 ml
Artikelnummer: 31022883
Erhältlich ab Februar 2023

ANZEIGEN

300.000 km/s

MIT UNS WERDEN SIE GESEHEN.



Blick in den Show Room

Sebastian Kemme Vortrag



Roundtable zu Besuch bei Carstens Shop Einrichtungen

TEXT | BILDER:
CARSTENS SHOP-EINRICHTUNGEN GMBH

Was für ein toller Tag. Am 23. November waren die Teilnehmer vom Roundtable bei uns zu Gast. Das Interesse war groß und dementsprechend waren auch mehr als 20 Tankstellenunternehmer und Mitarbeiter von Mineralölgesellschaften dabei.

Platz haben wir ja in unserem großen Konferenzraum genug und die Referenten fanden optimale Bedingungen vor.

Herr Wilhelm begrüßte die Teilnehmer und führte durch das Programm. Ein spannender Mix an unterschiedlichen Vorträgen sorgte dafür, dass zu keinem Zeitpunkt Langeweile aufkam. In den Pausen wurde anregend diskutiert und viele neue Kontakte geknüpft. Für das leibliche Wohl haben wir gesorgt und unser großzügiger Show Room hat ganz nebenbei noch für neue Inspirationen in Hinblick auf die Shop Einrichtung gesorgt. Als Gastgeber hat Sebastian Kemme den Teilnehmern in seinem Vortrag einen Blick über den Zaun ermöglicht. Als Marktführer von Shop Einrichtungen für verschiedene Mineralölgesellschaften wissen wir, welche Konzepte derzeit aktuell sind und haben dies in einem kompakten Vortrag zusammengefasst. Dabei wurde über Trends und Entwicklungen im Shop Geschäft diskutiert.

Ausgestattet mit den neuesten Informationen war die Veranstaltung gegen 16.00 Uhr beendet und wir hatten den Eindruck, dass alle einen interessanten und spannenden Tag verbracht haben. Wir jedenfalls haben uns sehr gefreut und waren sehr gerne Gastgeber. Vielleicht bis bald mal wieder.

EXTRA!

CLEVER!

ORDERN & KASSIEREN



**MEHR SERVICE
MEHR UMSATZ
MEHR ERTRAG**

**JEDEN MONAT
NEUE AKTUELLE
PARTNER- ANGEBOTE**

Die regionale Kompetenz für Ihren Shop!

- + Tabacon Tabakwaren
- + Hinrich Wolters
- + Tabakwaren Union Barkow
- + Tabakwaren Union
- + Hall Tabakwaren
- + wagro Tabakwaren
- + Bernhard Hagemann
- + Tabak Lomborg
- + Willi Weber
- + Huissel Tabak
- + Tabacon Oberbayern DTV Tabakwaren
- + TVT Tabakwarenvertriebsges. Thüringen

**Mehr als 15.000 Einzelhandelspartner
setzen bereits auf unser Leistungspaket.**

DTV TABAK

Mit rund 4 Mrd. Euro Umsatz
die absolute Nummer 1 unter
Deutschlands Tabakwarenfach-
großhandelsgruppen.

www.dtvtabak.de

Ihre Verpackung spielt die tragende Rolle!

Werbewirksame Tragetaschen und Foodverpackung für alle Bereiche Ihres Shops

TEXT | BILD: MEYER/STEMMLE GMBH & CO. KG



Sie bieten verschiedene Snacks an? Vom kühlen Salat bis zum heißen Sandwich? Für die süße Pause und den herzhaften Genuss? Bei Ihnen werden kalte Erfrischungen und koffeinhaltige Muntermacher besonders gern gekauft? Wir haben die passende Verpackung!

Vom Faltenbeutel bis zur funktionalen Verpackung, wie dem Warmhaltebeutel, der ihre heißen Waren bis zu 45 Minuten warmhält oder dem Hotbag, den ihre Kunden zum Aufwärmen im Büro oder zu Hause einfach in die Mikrowelle legen.

Sichtfensterbeutel ermöglichen Ihnen den Verkauf vorverpackter Ware in hochfrequentierten Zeiten. Tragetaschen sind ein perfekter Serviceartikel für Kunden, die mehrere Snacks kaufen. Coffeebecher in zwei Ausführungen

transportieren Heiß- und Kaltgetränke sicher. Serviceartikel wie Servietten und Zuckersticks komplettieren Ihr Snackverpackungskonzept. Mit „Take a break and smile“ bieten wir Ihnen die Möglichkeit, ihre Ware modern und funktionell zu verpacken. Die Artikel sind sofort lieferbar. Selbstverständlich auch in Kleinmengen.

Verkaufen Sie in Ihrem Shop Kalt- oder Heißgetränke? Seit Beginn des Jahres ist ein Angebot von Mehrwegbechern gesetzlich vorgeschrieben. Nutzen Sie unser breites Sortiment an Bechervarianten. Von der günstigen, einwandigen Lösung, bis zum hochwertigen Thermobecher. Von der Kunststoff- bis zur Porzellanausführung. Alle Becher sind individuell nach Ihren Wünschen gestaltbar. Den Thermobecher gibt es bereits ab 300 Stück in Ihrer Wunschgestaltung. Die Standardbecher werden ebenfalls nach Ihren Vorstellungen gestaltet, sie sind in drei Größen erhältlich und bis 100 Grad hitzebeständig. Ab einer Menge von 25 000 Stück können wir Ihnen einen sensationell günstigen Preis anbieten. Weitere Varianten stellen wir gerne detailliert vor.

MEYER/STEMMLE IST DER PERFEKTE VERPACKUNGSPARTNER FÜR SIE!

Seit 1924 ist das Unternehmen im Verpackungsmarkt aktiv. Als Traditionsunternehmen aus Mülheim-Kärlich überzeugt M/S mit Tragetaschen aus Papier, Kunststoff, Baumwolle und Filz sowie Foodverpackungen namhafte Kunden aus allen Bereichen des Einzelhandels.



Firmengebäude Meyer/Stemmler Hauptsitz Mülheim-Kärlich



"Take a break and smile" - Ihr Verpackungskonzept

220 Mitarbeiter betreuen Kunden im In- und Ausland vom Entwurf bis zur Auslieferung. Mehr als 2 Milliarden Faltenbeutel werden jährlich im Hauptsitz gefertigt. Selbstverständlich in nachhaltiger, umweltschonender Qualität.

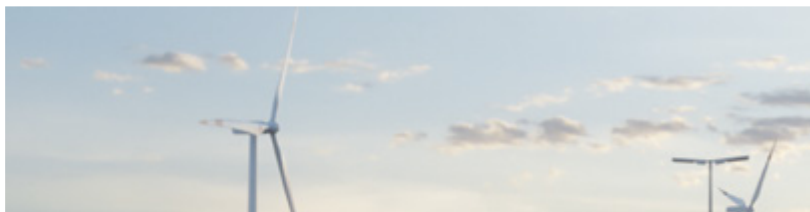
Nutzt M/S Produktionsstätten außerhalb der EU, sind dies BSCI zertifizierte Unternehmen mit hohen Ansprüchen an Sozial- und Umweltaspekten. Bei der Qualitätssicherung unterstützt der TÜV Rheinland.

Für die werbewirksame Gestaltung sorgt das Tochterunternehmen AVIMA – die Agentur für Visualisierung und Marketing. Die Designagentur hat sich bereits vor

Jahrzehnten auf Verpackung spezialisiert und nutzt die Erfahrung aus mehreren hundert Neukonzeptionen und Logoentwicklungen. Egal, auf welchen Verpackungsartikeln Sie Ihre Botschaften platzieren, Sie haben ein Alleinstellungsmerkmal und bieten somit Chancen, die weit über die eigentliche Transportfunktion hinausgehen.

Werbewirksam gestaltete Verpackung ist der Impulsgeber für Zusatzeinkäufe. Mehr zu unserem Leistungsspektrum unter www.ms-tragetaschen.de oder telefonisch unter 07131/15060.

ANZEIGEN



Nachhaltige Ladeinfrastruktur für Ihre Tankstelle

Jetzt beraten lassen: ene.co/ladeinfrastruktur

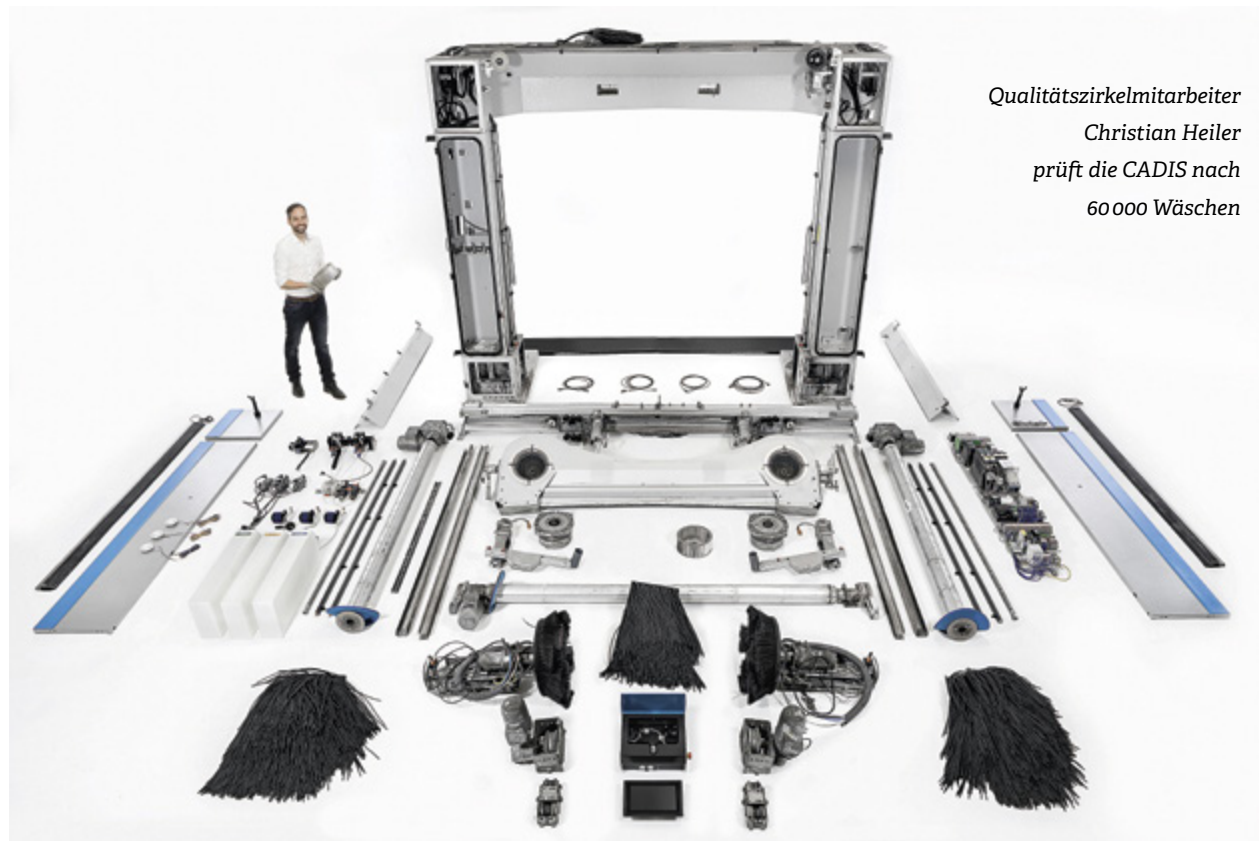
Einfach laden.
Einfach managen.
Einfach fahren.



Christ Portalwaschanlage CADIS im Dauertest

Die CADIS überzeugt durch solides Design und neu entwickelte Wasch- und Trocknungssysteme.

TEXT | BILD: OTTO CHRIST AG



*Qualitätszirkelmitarbeiter
Christian Heiler
prüft die CADIS nach
60 000 Wäschen*

Was wünscht sich der Betreiber einer Waschanlage und was will der Autowäscher? Dies sind Fragen die uns täglich beschäftigen und antreiben uns stetig weiterzuentwickeln.

Die Portalwaschanlage CADIS von CHRIST hat sich bereits nach kurzer Zeit auf dem Waschanlagenmarkt etabliert. Das ist Grund die CADIS im Dauertest zu prüfen, somit permanent zu optimieren. Der Prüfzyklus beinhaltet 60000 Fahrzeugwäschen und unterstreicht erfolgreich die Erfahrung von Christ Anlagenbau.

Konsequent überzeugt die neue Wassertechnik im Test durch streifenfreie Reinigungsleistung sowie glänzende Wasch- und nahezu microtropfenfreie Trocknergebnisse. Das neue Design vereint Benutzerfreundlichkeit und innovativste Technologien. Durch optimale Programmläufe bietet diese Portalwaschanlage dem Betreiber eine bis zu 10% höhere Maschinenkapazität. Sie vermittelt Waskunden das Gefühl von Sicherheit beim Einfahren und überzeugt im Ergebnis mit Qualität der gesamten Autowäsche auch in den niedrigen Programmen.

Geringe Geräuschemissionen bei hoher Durchsatzleistung sind Ergebnisse einer stetigen Weiterentwicklung. Dies sind Vorteile die auch beim Endverbraucher stark wahrgenommen werden. Bei jeder Neuentwicklung werden Christ-Kunden stark mit einbezogen, um die Anforderungen des Waschmarktes zu definieren.

Die deutlich geringeren Außenabmessungen bieten vollen Funktionsumfang bei großzügig dimensionierter Durchfahrtsbreite bis zu 2,7 m. Der innovative XL-Räderwäscher ermöglicht es

Felgen mit bis zu 20 Zoll zu reinigen. Größere Waschwälzendurchmesser und eine stetig optimierte Steuerungsabfolge liefern ein verbessertes Waschergebnis. Ein neu designtes und strömungsoptimiertes Trocknungssystem bringt ca. 15% mehr Leistung und ist auch auf Transporter und SUVs ausgelegt.

Reproduzierbare Qualität ist für Christ maßgebend. Deshalb durchläuft jede produzierte Autowaschanlage eine 100%ige Prüfung, bevor die Installation beim Kunden erfolgt. Fortsetzend dazu bietet CHRIST ein breites Serviceangebot, damit der Kunde im Störfall sehr schnell Abhilfe durch das flächendeckende Christ Serviceteam bekommt.

Ein weiterer wichtiger Kundennutzen bleibt auch bei der CADIS bestehen:

Durch die vorhandene Gleichteilphilosophie und den umfangreich ausgestatteten Servicefahrzeugen mit Christ



Ersatzteilen ist eine schnelle Behebung garantiert. Eine zielgerichtete Reparatur mit einer sehr hohen First-Time-Fix-Rate ist somit gewährleistet.

Diese Kunden setzen unter anderem auf CHRIST Wash Systems:

Aral, BP, Total, ENI, Tamoil, Star, OMV, Westfalen AG, Shell, Q1, Jet, BMW, VW, Score, ...

Otto Christ AG,
Wash Systems,
Postfach 12 54,
D-87682 Memmingen

Tel. +49 8331 857-180,
Fax +49 8331 857-390

The Real Car Wash Factory
www.christ-ag.com

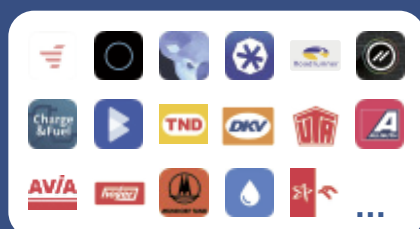
ANZEIGEN

WEAT-MPH

DER NEUE MOBILE PAYMENT STANDARD AN TANKSTELLEN

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

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



WEAT-MPH bei allen wichtigen Systemherstellern realisiert

ZAHLEN PER
APP MIT DEM
WEAT-MPH

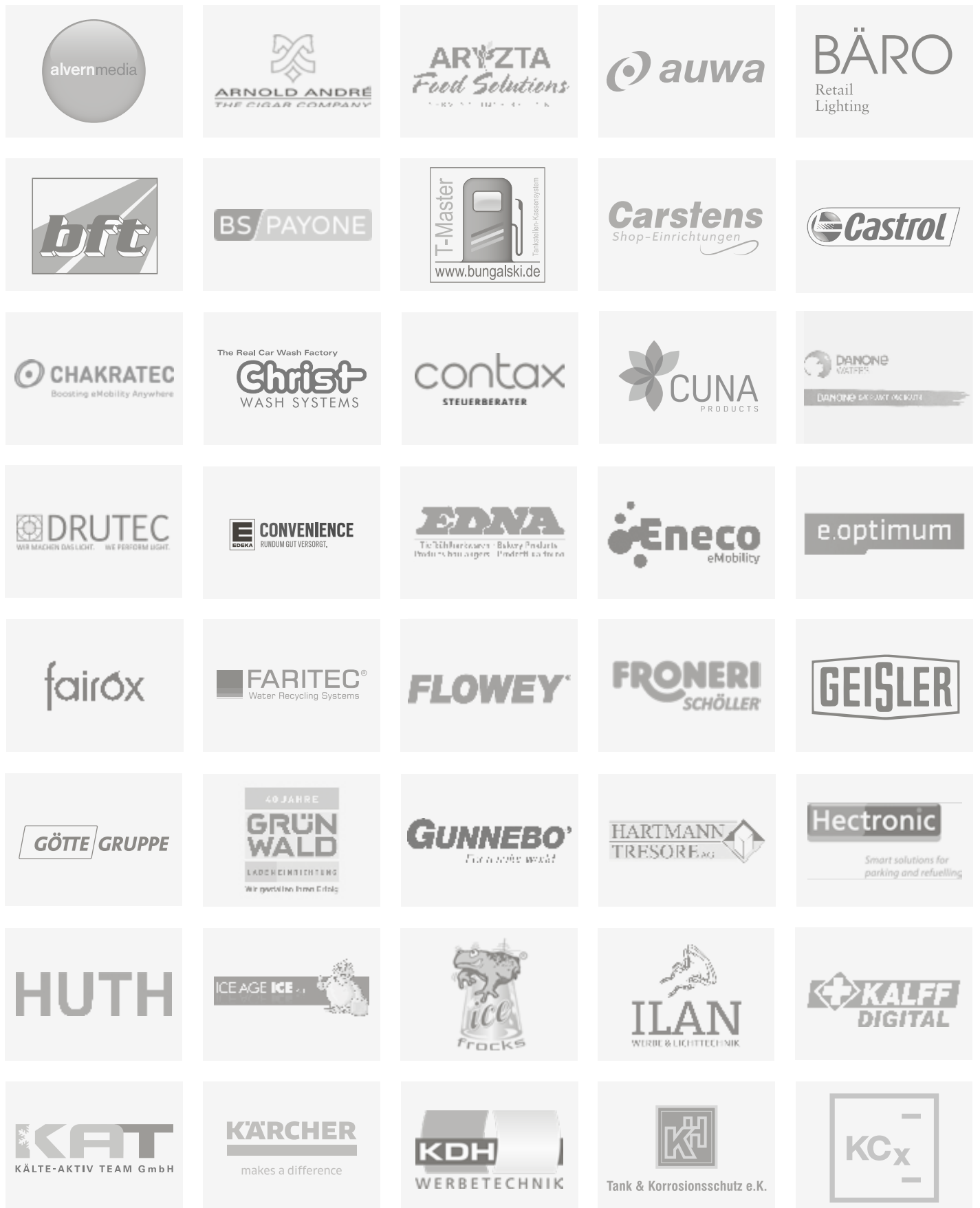


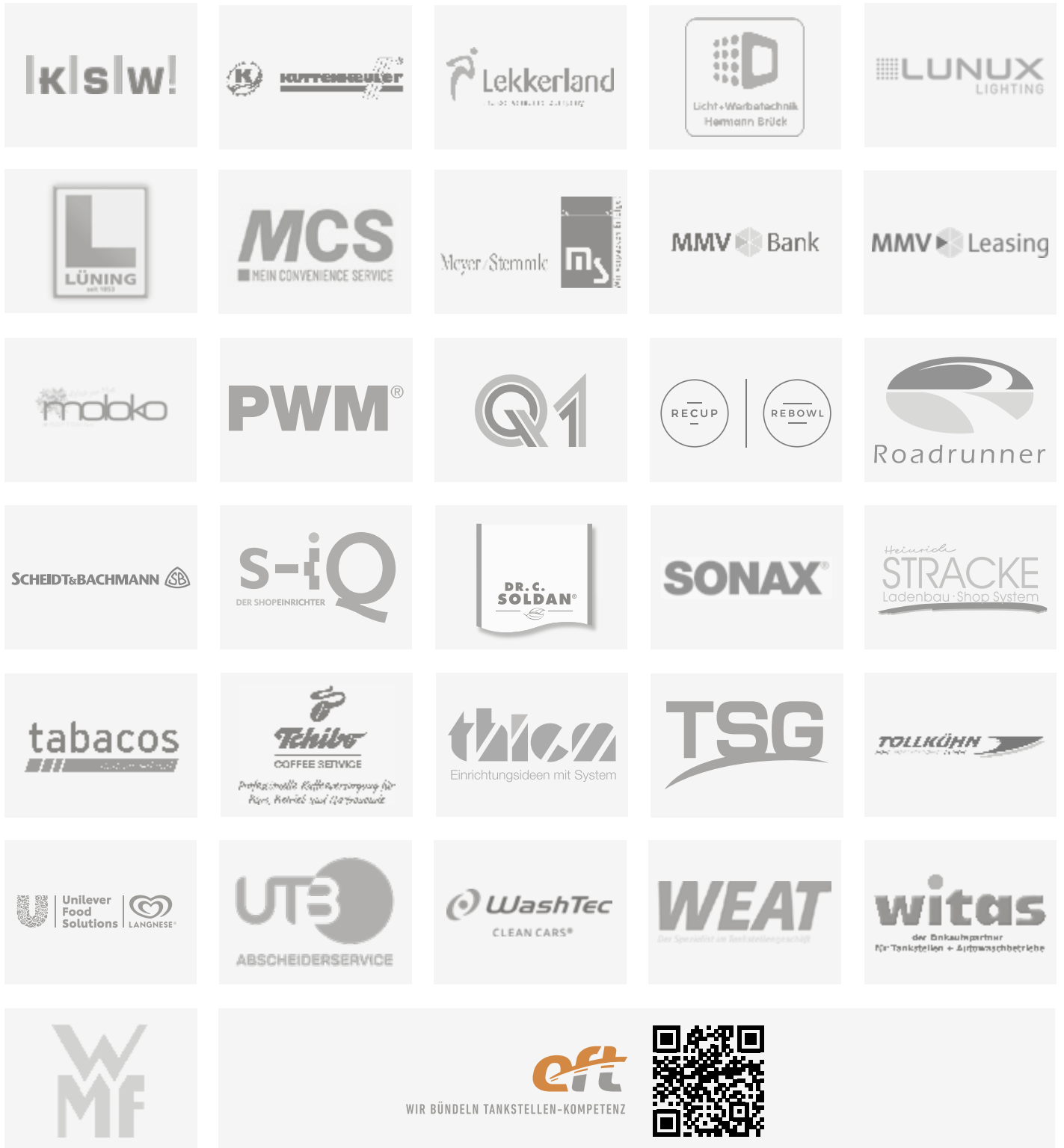
WEAT

DER SPEZIALIST FÜR DEN BARGELDLOSEN ZAHLUNGSVERKEHR

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

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:

WERBEEINRICHTUNGEN: BILDSCHIRME / DACHFIGUREN / DISPLAYS / FILLBOARD / HISSFAHNEN

□ ALVERN MEDIA GMBH

Die ALVERN MEDIA GmbH ist seit mehr als 20 Jahren als Vermarkter von Werbeflächen auf Tankstellen etabliert. Unser Portfolio bietet 3 Standard-Werbeformen an: Zapfpistole (FillBoard™), Türfolien (DoorMedia™) und Inflatables (RoofMedia). Wir gewährleisten eine professionelle Umsetzung von regionalen und nationalen Werbekampagnen. Außerdem bieten wir Dienstleistungen aller Art an.

www.alvern.de

□ OTTO CHRIST AG WASH SYSTEMS

Die Otto Christ AG (Christ Wash Systems) ist seit 1963 einer der führenden Hersteller von Waschanlagen. Das Produktprogramm ist tief gestaffelt und reicht von der Portalwaschanlage, über die Waschstraße, Tramwaschanlagen und Zugwaschanlage, LKW- und BUS-Waschanlage, SB Waschsysteme, Saugsysteme, bis hin zur Wasser-Rückgewinnungsanlage und Fahrzeugwasch- und Pflegeprodukte.

www.christ-ag.com

□ FAIROX GMBH

Fairox bietet innovatives Equipment für die Tankstelle der Zukunft. Dazu zählen insbesondere individuelle Lösungen für die Präsentation, Ausstellung und Lagerung Ihres Produktportfolios. Das „Rasten und Verweilen“ an Tankstationen gewinnt an Bedeutung und Fairox bietet

Sitzgelegenheiten, Picknicktische, Ascheimer-Systeme sowie Abfallsysteme mit / ohne Feuerlöscheinrichtung und erhöhen den Servicegrad an modernen Tank-Treffpunkten. Ein umfangreiches Marketing-Equipment mit Kundenstoppfern und Plakathaltern sowie unterschiedliche Wintersicherheitsausrüstung speziell für Tankstellen und Rastanlagen komplettieren das Sortiment.

www.fairox.de

□ HEINRICH STRACKE GMBH

"Ladenbauer" und noch mehr. Wir sind Ideenlieferant und Partner auf dem Weg zu Ihrem Erfolg. Wir unterstützen bei der Standortbewertung und Konzeptfindung, beraten Sie vom Licht über Möbel bis hin zur Werbung. Planung, Produktion und Montage aus einer Hand versprechen höchste Flexibilität - egal ob individuell oder in Serie. Im Verbund mit RockandRoll Food GmbH und S-Grafixx GmbH wird Ihr Shop einzigartig.

www.strackegmbh.de

□ ILAN WERBE & LICHTTECHNIK

Im Jahr 1999 in Neustadt am Rübenberge gegründet, hat sich ILAN Werbe & Lichttechnik schnell zu einem bundes- und europaweit tätigen Spezialisten für sämtliche Bereiche der Beleuchtungstechnik entwickelt. Als eines der ersten Unternehmen haben wir dabei auf den Einsatz der hochmodernen und effizienten LED-Technologie gesetzt. Dank der jahrelangen Erfahrung können wir

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

unseren Kunden heute einen ebenso kompetenten wie kompletten Service aus einer Hand anbieten - von der Planung bis zur Montage.

www.ilan-lichttechnik.de

□ KDH WERBETECHNIK GMBH

Die KDH Werbetechnik GmbH begleitet seit 20 Jahren erfolgreich Mineralölgesellschaften bei der Realisierung der eigenen Außenwirkung / Kennzeichnung. Wir produzieren nicht nur z.B. Lichtwerbeanlagen, Dachattiken, Displays und komplette Preistürme, sondern demonstrieren / montieren diese auch. Alles wird durch ein professionelles Projektmanagement begleitet, an dessen Spitze Kundenzufriedenheit steht.

www.kdh-werbetechnik.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 zählen der Zugriff auf unser 15.000 Artikel zählendes Sortiment und eine zeitnahe, bequeme Lieferung. Auf diese Weise kann sich das einzelne Unternehmen mit einem selbst bestimmten, zielgruppenorientierten Sortiment profilieren und seinen Kunden attraktive Einkaufsmöglichkeiten bieten. Neben der Warenversorgung zählen auch eine professionelle Beratung und Begleitung zu unserem Leistungsspektrum.

www.luening.de

□ PWM GMBH & CO.KG

PWM ist Marktführer für elektronische Preisanzeigen und blickt auf über 40 Jahre branchenspezifisches Know-how zurück. Von der Planung und Beratung bis hin zur praxisgerechten Ausführung erhalten Sie bei PWM zum Thema Preisanzeige alles aus einer Hand mit einer Qualität, die sich zu Recht „Made in Germany“ nennt. Wir helfen Ihnen, Ihre Tankstelle sinnvoll auf- oder umzurüsten und so Ihre Marktposition zu sichern. Mit unseren ausgefeilten und wartungsfreien Preisanzeigen finden Sie genau die richtige Lösung für Ihre Tankstelle. Dank unseres weltweiten Vertriebs- und Partnernetzes sind wir in der Lage, in kürzester Zeit auf Ihre Produkt- und Serviceanfragen zu reagieren. Als einziger Anbieter aller marktfähigen Zifferntechnologien, beliefert PWM weltweit Konzerne, mittelständische Tankstellenketten, Genossenschaften und freie Tankstellen. PWM ist mit seinen Produkten in über 75 Ländern vertreten.

www.pwm.de

□ S-IQ OBJEKT GMBH

Individualität und Kreativität sind die Kriterien an unsere Einrichtungs-Architektur. Leidenschaft ist der Motor unserer Arbeit. Zukunftsweisende Konzepte, modernste Produktion und perfekte Montage sind unser Selbstverständnis. Dafür stehen wir mit unserem Namen „s-iQ“.

www.s-iQ.de





Backkompetenz gewinnt gegen Bäcker-Freestander

TEXT | BILDER: S-IQ OBJEKT GMBH | ARAL-STATION ENZISREUTE

22 000 Fahrzeuge am Tag, Bio-Backwaren, sehr guter Kaffee, dicke Leberkässcheiben, Trucker-friendly. Zudem mit s-iQ Objekt einen Shopeinrichter mit an Bord, der im Flächenlayout die Erfolgsbringer und die Customer-Journey zielgerichtet platziert und der bewusst auf das zusätzliche Geschäft mit einer Küche und großem gastronomischem Angebot verzichtet hat. Dies ist in wenigen Worten die Geschichte der ARAL-Station Enzisreute von Oel-Heimburger in Bad Waldsee. Außergewöhnlich – und vor allem erfolgreich.

15. August 2022: Die B 30 (Ulm – Friedrichshafen) wird zwischen dem zweibahnigen Ausbauende am Egelsee und der Einmündung der L285 in Gaisbeuren auf einer Länge von rund 4,6 Kilometern bis zum 8. September 2022 gesperrt. Inmitten der Sperrung liegt die am 3. Mai 2021 wiedereröffnete ARAL-Station Enzisreute. Dieser 15. August 2022, der Tag der Straßensperrung, war für Michael Dittert, Geschäftsführer der Eigentümerin Oel-Heimburger GmbH, und Diana Kirschner, Pächterin, ein Tag mit gemischten Gefühlen. In der verkehrs- und umsatzstärksten Zeit wurde mit erheblichen Umsatz- und Ertragsrückgängen gerechnet. Gleichzeitig stand die Gewissheit, für

die Zeit nach Wiedereröffnung der Straße gut gerüstet zu sein. Am Tag der Straßensperrung schließt der benachbarte Freestander einer Bäckerei mit Café – und macht nicht mehr auf.

Oel-Heimburger erkannte früh das Potenzial des Standortes und betreibt diesen seit 1975, zunächst unter bft-Flagge, seit 2013 mit Shell-Logo. Mittlerweile ist es die einzige direkt von der Straße einsehbare und anfahrbare Tankstelle auf einer Strecke von 100 km. Die Station war in die Jahre gekommen, die Stellplätze für die Lkw nur eingeschottet, der Shop in Anmutung, Ausstattung und Größe für Pächter unattraktiv. 2013 wurden

erste Pläne entwickelt, 2020 wurden diese konkretisiert: besser, schöner, größer?

Das Layout des Shops war bereits fertig geplant, als Josef Walz, Geschäftsführer von s-iQ Objekt, gebeten wurde, den Shop zu gestalten. Nach einer ersten Standortanalyse und den Gesprächen mit den Verantwortlichen von Oel-Heimburger und der künftigen Pächterin empfahl er, auf die geplante Küche und das geplante gastronomische Mittagsangebot zu verzichten – und damit zunächst auf eigenen Umsatz und Ertrag.

Warum? Nebenan stand ein Freestander einer Bäckerei, der einen Mittagstisch mit



angeboten hat (mittlerweile geschlossen), im Ort war ein großes Gasthaus (mittlerweile geschlossen), in einer ehemaligen Tankstelle wird Kebab vom Spieß geschnitten und am nahegelegenen Standort von Hymer essen die Mitarbeiter im Betriebsrestaurant und die Besucher des Erwin-Hymer-Museums im Restaurant Caravan. In den Kurort Bad Waldsee mit vielen Angeboten sind es nur wenige Minuten, nach Friedrichshafen an den Bodensee 35 Minuten.

Das Team von Josef Walz erweiterte bei gleichem Grundriss die Fläche für den

Shop und den Verweilbereich. Lagerflächen wurden reduziert, die Fläche für den Küchenbereich wurde in einen offenen Vorbereitungsbereich mit einsehbarer Back- und Belegstation eingebracht.

Zudem wurde die Customer Journey der Kunden auf das Backwaren- und Snackangebot gelenkt. „Der Kunde kauft nur das, was er sieht“, erklärt Josef Walz die Platzierung der Kasse neben der Snack- und Backwarenvitrine. Zudem vereinfacht diese die Arbeitsabläufe, schafft kurze Laufwege und vermeidet Kreuzungsverkehr hinter der Theke.

BILDER VON LINKS NACH RECHTS:
Sichtbare Backkompetenz – schon auf dem Forecourt.

Aufenthaltsqualität, die Handwerker, Urlauber und Trucker beim Halt schätzen.

Frischgebackenes aus der eigenen Backstation ergänzt die Bio-Produkte des Bäckers.

Die Hauptkasse ist direkt an der Backwarenvitrine und vor der Kaffeemaschine platziert. Das schafft Impulskäufe.

Standort-Check

Standort: Egelseestraße 33, 88339 Bad Waldsee

Eigentümer: Oel-Heimburger GmbH

Geschäftsführer: Deinhard Dittert, Michael Dittert

Pächterin: Diana Kirschner

Tankpunkte: 4 Pkw, 2 Lkw, 4 AdBlue

Planung: wir-Ingenieure

Ausführung: Klenk Tankanlagen GmbH

Serviceleistungen: Hermes-Shop, Lotto-Annahmestelle, Dusch- und Waschraum, Lkw-Stellplätze

Gesamtfläche: 200 m²

Fläche Shop: 100 m²

Sitzplätze: 17 innen, 20 außen

Öffnungszeiten: Montag - Freitag 6:00 - 22:00 Uhr, Wochenende 6:00 - 22:00 Uhr

s-iQ Objekt GmbH

Die s-iQ Objekt GmbH ist ein Komplettanbieter für Shopkonzeptionen. Das interdisziplinäre Team bietet von der Standortanalyse, der Planung, der Montage bis zur schlüsselfertigen Übergabe alle Leistungen aus einer Hand. Projektmanager, Innenarchitekten, Spezialisten für Shopseinrichtungen und gastronomische Konzepte entwickeln mit den Auftraggebern individuelle und kreative Lösungen. Diese orientieren sich am Standort, an Trends und der Persönlichkeit der Betreiber.

www.s-iq.de

Oel-Heimburger

Das 1906 von Berta und Josef Heimburger gegründete Familienunternehmen mit Sitz in Rottweil ist seit Gründung im Mineralölhandel tätig. 1956 eröffnete Artur Heimberger in seiner Heimatstadt die erste Tankstelle. Neben dem Vertrieb von Schmierstoffen und Heizöl liegt der Schwerpunkt der Unternehmensaktivitäten seit den 1970er-Jahren auf dem Tankstellengeschäft. Gegenwärtig betreibt und beliefert die Oel-Heimburger GmbH über 100 Tankstellen in sieben Bundesländern und betreibt drei Tankstellen selbst.

www.oel-heimburger.de



Statista – Anzahl der
 Neuzulassungen von Elektroautos
 in Deutschland von 2003 - 2022



Die Zukunft der Tankstelle:

Vom Sprithändler zum Energiemarktplatz

TEXT | BILD: GHH BUSINESS CONSULT

DIE MODERNE TANKSTELLE IM GRÖSSTEN UMBRUCH IHRER GESCHICHTE!

Über sehr lange Zeit hat sich das Kerngeschäft der Tankstellen nur wenig verändert. Vor allem der Verkauf von Treibstoffarten auf Basis fossiler Brennstoffe gehört zum Kerngeschäft. Daneben haben sich verschiedene weitere Geschäftsbereiche entwickelt.

Allerdings steht das herkömmliche Geschäftsmodell angesichts der aktuellen Mobilitätswende vor einem großen Umbruch. Im Jahr 2022 lag der Anteil der reinen Elektroautos bei 17,7%. Das sind 470 559 Neuzulassungen. 2021 lag der Anteil noch bei 13,6% (355 961). 2024/2025

könnten erstmals mehr neue Elektroautos, als Verbrenner zugelassen werden.

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

VERSCHIEDENE ZUKUNFTSSZENARIEN FÜR DIE TANKSTELLE

Es gibt unterschiedliche Möglichkeiten mit der aktuellen Marktdynamik umzugehen. Viele Tankstellenbetreiber werden das aktuelle Geschäftsmodell so lange wie

möglich fortsetzen. Allerdings wird die fortschreitende Elektrifizierung der Mobilität nicht halt machen und es besteht das Risiko wichtige Kundensegmente zu verlieren und den Anschluss zu verpassen.

Eine zentrale Herausforderung für Tankstellenbetreiber wird demnach 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 ZOOZ POWER

Eine Möglichkeit Ihre Tankstelle zukunfts-fähig zu machen und neue

Kundensegmente zu gewinnen, bietet der Einsatz von Pufferspeichertechnologien. Hierbei wird die Energie aus dem Stromnetz zwischengespeichert, um bei Bedarf hohe Spitzenlasten abzufangen und die Leistung aus dem Netz zu unterstützen.

Mit dem kinetischen Leistungsverstärker von ZOOZ Power können Tankstellenbesitzer ihre Tankstelle auch ohne langwierige und kostspielige Netzertüchtigungen zukunftsfähig machen. Auf Basis eines Schwungrad-Speichers ermöglicht ZOOZ Power Schnellladen für Elektroautos auch an Orten, die nicht über ausreichend Netzleistung verfügen. Mithilfe der patentierten Schwungrad-Technologie kann Energie effizient und nachhaltig gespeichert werden und bei Bedarf an Elektrofahrzeuge abgegeben werden.

Somit können Tankstellenbetreiber Ihre Tankstelle langfristig zukunftsfähig betreiben und sowohl ökologisch als auch wirtschaftlich nachhaltig handeln.

Kontakt

Gerne können Sie uns kontaktieren und mehr darüber erfahren, wie Sie Ihre Tankstelle zukunftsfähig machen!

Das Team von ZOOZ Power Germany steht Ihnen jederzeit zur Verfügung, per E-Mail germany@zoozpower.com oder telefonisch unter 07071-5492216.

Meyer / Stemmler



Ihre Kunden können zukünftig entscheiden, ob sie ihr To-go-Getränk im **Einweg-** oder **Mehrwegbecher** genießen möchten. Nutzen Sie individuelle Becher zum Super-Preis!



TAKE A BREAK AND SMILE

Sie bieten kühle Salate und heiße Snacks?
Wir liefern Ihnen die passende Verpackung!
Zum Top-Preis, sofort ab Lager.

Details finden Sie unter www.ms-tragetaschen.de



Kaffee: Mit Qualität und der richtigen Technik zum Erfolg

TEXT | BILDER: LEKKERLAND SE

Es klingt simpel und ist trotzdem keine Selbstverständlichkeit: Wer erfolgreich Kaffee im Tankstellenshop verkaufen möchte, sollte darauf achten, ein ausgezeichnetes Qualitätslevel anzubieten, für das Kunden bereit sind, Geld auszugeben. Denn die Wertschöpfung beim Kaffee liegt im Verkauf.

Die oberste Priorität für Wertschöpfung ist die Qualität des Kaffees. „Aus unseren Konsumentenbefragungen wissen wir, dass der Geschmack das wichtigste Entscheidungskriterium für den Kaffeeverkauf an der Tankstelle ist“, erklärt Leonie Schubert, Head of Category Management Coffee & Hot Drinks bei Lekkerland. „Und zufriedene Kund:innen kommen wieder.“ Bei seinem Kaffee Komfort Modell setzt der Convenience-Spezialist Lekkerland auf hochwertige Bohnen der Marke Lavazza und seiner Eigenmarke Coffee Bean Company.

PASSENDEN MASCHINEN UND AUTOMATISCHER WARENNACHSCHUB

„Der Geschmack hängt aber nicht nur von der Qualität der Bohnen ab, sondern auch von der Auswahl der passenden Kaffeemaschine und deren richtigen, auf die Bohnen abgestimmte Einstellung“, weiß Leonie Schubert. Lekkerland arbeitet dazu mit drei Partnern für professionelle Kaffee-Vollautomaten zusammen: Coffema, Franke und WMF.

In den Maschinen meldet ein Telemetriemodul über eine Datenanbindung fortlaufend, wie viel Kaffee und Zubehör verbraucht werden. Geht der Vorrat zuneige, wird automatisch eine Bestellung ausgelöst. Der automatische Warennachschub sorgt dafür, dass immer genug Kaffee, Milch, Zucker und Zubehör wie Rührstäbchen vorhanden sind. „Der Shop erhält so alles aus einer Hand, vermeidet Umsatzverluste durch fehlende

Ware und spart wertvolle Zeit, die das Personal sonst für Bestellungen aufwenden müsste.“ Ebenso kann durch den Einsatz des Telemetriemoduls der Kaffeeverbrauch tassengenau abgerechnet werden.

Lekkerland und seine Partner sorgen durch regelmäßige Qualitätschecks an den Automaten, für eine gleichbleibend hohe Qualität des Kaffees in den Shops. Und sollte eine Maschine einmal ausfallen, wird sie binnen 24 Stunden nach Auftragserteilung wieder in Funktion gebracht.

DIE LUST AUF KAFFEE WECKEN

Wichtig ist, die Kunden auf das Angebot aufmerksam zu machen und Lust auf Kaffee zu wecken. Bereits auf dem Forecourt können Shopbetreiber das Kaffee-Angebot in den Fokus rücken und auf dem Weg zur Kasse kann das Kaffeeangebot immer wieder aufgegriffen werden. Der Ort der Kaffeeausgabe muss ebenfalls hochwertig,

ansprechend und vor allem sauber sein. Emotionale Fotografien, etwa von italienischen Espresso Bars, sorgen für den richtigen Flair und machen Lust auf Kaffee.

Übrigens hilft ein durchdachtes Kaffee-Konzept nicht nur beim Kaffeeverkauf. „Der gute Eindruck strahlt auch auf andere Produktgruppen, wie zum Beispiel das Foodservice Angebot im Bistro, ab“, weist Leonie Schubert auf die Bedeutung eines guten Kaffee-Konzeptes im Shop hin.

Mehr über die Kaffee-Konzepte von Lekkerland erfahren Sie, indem Sie den QR-Code mit ihrem Handy scannen.



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



Neue Mehrweg-Gesetze ab 2023: CUNA stattet freie Tankstellen mit Komplettpaket aus

Wissenswertes, Tipps und Sparmöglichkeiten



TEXT | BILD: CUNA; AUTOHOF THIERSHEIM

Aus dem Trend der letzten Jahre wurde nun eine gesetzliche Vorgabe. Seit diesem Januar stehen Tankstellenbetriebe in der Pflicht ihre Getränke-, Kaffee-, und Speisenmitnahmeangebote parallel zur Einwegverpackung auch mit mehrwegfähigen Gefäßen zu ergänzen.

Hier herrscht, wie so oft bei neuen Gesetzen oder Vorgaben, seit einigen Wochen Unsicherheit, nicht nur bei Tankstellen, sondern bei der Gastronomie allgemein. Gilt das Mehrweggebot für alle Produkte und Angebote? Gibt es Ausnahmen? Besonderheiten, auf die es zu achten gilt? Wie sehen die Strafen aus und was ist mit Hygiene?

GRUNDSÄTZLICHES

Grundsätzlich betrifft die Mehrwegangebotspflicht alle Betriebe, die Getränke und Speisen zum Mitnehmen anbieten. Bietet man also Kaffee zum Mitnehmen im Einwegbecher an, muss eine Mehrwegalternative her, und zwar bei Trinkbechern völlig egal aus welchem Material das bisherige Einwegangebot besteht: Papier, Kunststoff, eine Mischung daraus – bei Bechern ist das Einwegangebot immer mit Mehrwegbechern zu ergänzen. Bei Speisen gilt immerhin die Ausnahme, dass reine Einweg-Pappschachteln nicht zwingend ein Mehrwegangebot benötigen, lediglich wenn diese Kunststoff enthalten. Achtung: Ordnungsämter können theoretisch eine Strafe von bis zu 10000 € verhängen, bei Nichteinhalten des Gebots.

PFLICHT ZU INFORMIEREN UND HYGIENISCH ZU ARBEITEN

Ein Tankstellenbetrieb mit Kaffeeauschank also, muss darüber hinaus Gäste über das Mehrwegangebot informieren. Dazu reicht ein Aushang, eine Infotafel und ein mündliches Angebot an der Kasse schadet auch nicht. Zurück gebrachte Mehrweggefäße müssen nach Regeln der Hygieneverordnung gereinigt werden, bevor sie an neue Kundinnen und Kunden herausgegeben werden.

AUSNAHMEN

Ist das einzelne Lokal kleiner als 80 qm, reicht es, wenn man Gästen anbietet, eigene Mehrweggefäße mitzubringen. Allerdings ist diese Ausnahme aufgehoben, wenn etwa andere eigene Filialen schon ein Mehrwegangebot führen oder man insgesamt mehr als fünf Vollzeitangestellte beschäftigt. Bei Unsicherheiten empfiehlt es sich, hier rechtliche Hilfe zu holen.

SORGENFREI MIT MEHRWEGPAKET GELD SPAREN

Für die Firma CUNA aus Dortmund war der besagte Trend der letzten Jahre Grund genug ein „Sorgenfrei-Paket“ für die Gastronomie zu gestalten. Der für die Gastronomie handfeste Vorteil liegt im einfachen Geschäftsmodell: Am CUNA Pfandsystem teilnehmende Betriebe erhalten pro Ausgabestelle eine Art „Sorgenfrei-Paket“. Darin sind, ganz ohne finanziell in Vorleistung gehen zu müssen, bereits 100 Becher und/oder Bowls (immer mit Deckel inkludiert) enthalten, sowie sämtliche Informationsmaterialien, etwa Aufkleber für die Glastür/-theke, Poster, Aufsteller, kleine Waren-Displays für die Theke –

also alles um Gäste bestens über Mehrweg zu informieren. Die gelieferten Becher und Bowls werden einfach gegen Pfand an Gäste herausgegeben. 2€ für Becher, 5€ für Bowls. Mehr Gefäße können zum jeweiligen Pfandwert nachbestellt werden.

BIOBASIERTES MEHRWEGSYSTEM

Mit der neuerlichen Pflicht boomt das Geschäft des Startups. Die biobasierten Mehrwegbecher und -bowls des Anbieters sparen 1,5kg an Treibhausgas je Kilogramm Gewicht durch ihre pflanzliche Herkunft. Das Startup produziert nach wissenschaftlichen Standards in Deutschland u.a. beim Fraunhofer Institut und wurde mehrfach ausgezeichnet. Grund genug etwa für Pro7 Galileo in einem eigenen Beitrag über diese Kunststoff-Revolution zu berichten.

Der Gründer von CUNA, Rafael Dyll, ist überzeugt, dass viele Betriebe das Sparpotenzial von Mehrweg noch nicht erkannt haben: „Wenn man davon ausgeht, dass schon vier Kaffee am Tag vier Einwegbecher erfordern, also etwa 1€ an Kosten generieren und diese außerdem im Müll landen, ist die Teilnahme an unserem System für Kasse und Umwelt günstiger. Ein Tankstellenbetrieb würde demnach schon 30€ im Monat für diese kleine Menge an Kaffee ausgeben. Das System dagegen bietet dauerhaft fixe Kosten von 20-25€ pro Monat (ja nach Teilnahmemodell), völlig egal, ob man vier oder zwanzig Kaffee ausgibt. Da reicht es schon, wenn Stammgäste mit Mehrwegbechern ausgestattet werden.“

ANZEIGEN

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

MADE IN GERMANY

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

Alle reden vom Wetter – Sie auch?

TEXT: SIMON PFENNIG

Der Blick aus dem Fenster ist momentan für viele von uns mit einem Frösteln verbunden, obwohl es jahreszeitenuntypisch (zu) warm ist. Regen, Wind und Dunkelheit sorgen für diesen Reflex, der tief in unserem Stammhirn verankert ist.

Ohne gleich die (Klimawandel-) Keule hervorzuholen, möchte ich Sie einladen, sich mit Wetter- und Klimathemen zu beschäftigen, denn diese haben auf Ihren Tankstellenbetrieb viele Auswirkungen, die Sie kennen und bedenken sollten.

KENNEN SIE DEN AKTUELLEN AMTLICHEN WETTERBERICHT?

Der regelmäßige, vielleicht sogar tägliche Blick in den Wetterbericht des DWD lohnt nicht nur, um abzuschätzen, ob es sich empfiehlt, Scheibenklar, Wischerblätter und Heißgetränke in den Vordergrund zu rücken. Sie sehen dort auch auf der Startseite oben rechts jederzeit die aktuellen Unwetterwarnungen. Leider werden wir uns darauf einstellen müssen, künftig viel mehr solcher Ereignisse verarbeiten zu müssen, doch dazu später noch einmal mehr.

Die 4-Tages-Vorhersage ist sofort auffindbar, recht zuverlässig und gut verwertbar, etwas versteckter ist hingegen der Trend, bzw. die 10-Tages-Vorhersage. Diese Daten können Sie sich alle auch regional auf Bundeslandebene anzeigen lassen.

Somit lässt sich einfach abschätzen, ob es z.B. glatt wird, ob Sturm und starke Niederschläge drohen. Ihr Personal kann also schon Tage vorher bei den täglichen Kontrollgängen darauf achten, Ihre Station schrittweise wetterfest zu machen, um hektische Notfallaktionen zu vermeiden.

Diese Funktionen gibt es auch als App mit automatisierten Benachrichtigungen usw. für mehr Bequemlichkeit. Haben Sie eine eigene Wetterapp, die das leistet? Prima, dann nehmen Sie die.

WARUM KANN NIEDERSCHLAG EIN PROBLEM SEIN?

Regen ist grundsätzlich kein Problem. Ihre Dächer sind dicht, es gibt eine Kanalisation und weg ist das Wasser.

Ihre Dächer sind doch dicht, oder?

Haben Sie auf Ihren Dächern große Wasserlachen stehen?

Dann sind vielleicht die Einläufe dicht, was wiederum nicht so gut ist. Ein Shopgebäude hat in den meisten Fällen ein Flachdach in Leichtbauweise mit geringem Gefälle. Lastet durch dauerhafte Pfützenbildung viel zusätzliches Gewicht auf der Dachkonstruktion, kann diese über die Jahre nachgeben. Häufig sind Schäden in der Dachdichtung die Folge, vor allem an Anschlusspunkten, z.B. am Dachrand oder bei Dachkuppeln. Dort tritt dann Wasser ein und sucht sich in der Dachkonstruktion seinen Weg. Ärgerlicher Weise ist die feuchte Stelle an Ihrer Decke oft ganz woanders als das Leck in der Dachhaut, man muss also detektivisches Gespür für die Schadstellen-suche aufbringen. Prüfen Sie auch, ob Ihr Dach Notüberläufe hat. Diese lassen sich in vielen Fällen vergleichsweise einfach nachrüsten.

Eine weitere mögliche Schwachstelle sind die Anschlusspunkte von Fenstern, Türen oder Lüftungsöffnungen in der Außenfassade. Viele Tankstellengebäude haben keinen Dachüberstand, der ausreichenden Schlagregenschutz bietet. Zudem sind die verwendeten Dichtmaterialien nicht

unbegrenzt haltbar, sondern sollten nach 10-15 Jahren überprüft und ggf. gewechselt werden. Oft sind auch Abdeckleisten verschoben oder über die Jahre verloren gegangen. Bei älteren Fenstern existieren in den Rahmen mitunter Abflussöffnungen, die verstopfen können. Dann wird das Wasser entweder gar nicht oder nicht nach außen abgeleitet.

„BLECHBÜCHSEN“ ODER MAUERWERK - WASSER VON INNEN ODER UNTEN

Das von mir so despektierlich bezeichnete Konstruktionsprinzip der „Blechbüchse“, also der Stahlfachwerkbau mit Sandwichpaneelen als Bekleidung, ist meistens vom nächsten Problem betroffen; dem meist als „Schwitzwasser“ bezeichneten Feuchtigkeitsproblem unter Trapezblechdachaufbauten. Wasser kann nicht nur von oben kommen, sondern auch von unten. Schwitzwasserbildung resultiert meist aus zu geringer Belüftung und beschädigter oder ungenügender Wärmedämmung des Dachaufbaus, seltener der Außenwände.

Ein hoher Grundwasserstand oder Schäden an Grundleitungen, wie z.B. Verstopfungen, können für die nächste Art von Wasserschäden am Gebäude sorgen. Vor allem Mauerwerkswände mit alter oder sogar fehlender Horizontalsperre saugen sich dann voll. Sie erkennen das meistens an Putzschäden, oder am muffeligen Geruch. Dieser weist auf Pilzbefall hin – Schimmel ist der nahezu unvermeidliche Begleiter dieser Schäden – und das geht auf Ihre Gesundheit und die Ihrer Mitarbeitenden. Sanierungen sind unvermeidlich.

Allgemein sollten Sie, wenn Sie sanieren wollen oder müssen, einen Energieberater hinzuziehen und die angedachten

Maßnahmen bauphysikalisch prüfen lassen. Neue, hochgedämmte dreifachverglaste Fenster mit Edelgasfüllung, in einen schlecht gedämmten Altbau aus den 70er Jahren eingesetzt, können entweder vorhandene Probleme verschlimmern oder neue verursachen. In diesem Fall passen die Wärmedurchgangswerte von Wand und Fenster einfach nicht zusammen.

TANKDÄCHER BRAUCHEN PFLEGE!

Erst einmal sehen die meisten Tankdächer standfest und dicht aus. Das etwas nicht stimmt, merkt man oft nur bei Starkregen, wenn das Wasser über die Kanten schwappt. Auch hier gibt es Einläufe, die gereinigt werden müssen. Wenn das Wasser durch die Schraubenlöcher kommt oder Ihr Trapezblech nur noch von den Farbschichten zusammengehalten wird, ist Gefahr im Verzug.

Oder stellen Sie sich vor, Sie wollen ein Schild aufhängen und nach dem Anbohren der Stütze kommt Ihnen ein Wasserstrahl entgegen? Dann sind die Fallrohre in den Stützen dichtgesetzt und/oder im Bereich des Grundleitungsanschluss verrottet. Lassen Sie die Einläufe regelmäßig ausräumen und mit einer Spirale bis hinunter in die Grundleitung reinigen.

Falls Sie bei solchen Schadensbildern zu lange warten, hilft oft nur Abriss und Neubau, da die Wanddicken der Stahlhohlprofile erbarmungslos vom Rost dezimiert werden. Sie werden dann wohl auch neue Fundamente brauchen, da die Bemessungsgrundlagen und Stahlbaunormen sich über die Jahre deutlich verändert haben. Was das im Bereich der Abfüllfläche bedeutet, können Sie sich vielleicht vorstellen – monatelang ist kein Tankbetrieb möglich.

FAHRBAHNFLÄCHEN NICHT VERGESSEN...

Zu guter Letzt widmen wir uns den Verkehrsflächen ihrer Tankstelle. Auch Hofeinläufe müssen regelmäßig gereinigt werden. Fließt das Wasser aufgrund von Verstopfungen nicht ab, bilden sich auch hier Pfützen, die das Pflaster verschieben und Folgeschäden erzeugen. Werden diese nicht beseitigt, wird es mit jedem Jahr schlimmer. Ähnliche Effekte treten auch bei Asphaltflächen auf, wenn auch in geringerem Maße. Hier wie dort sind die ersten Schwachstellen die Anschlüsse von Einbauten und Oberflächenwechsel. Risse treten meist bei großen Querkräften auf, also dort, wo zum Beispiel LKWs drehen. Hier ist bei Sanierungsmaßnahmen auf Verfestigung des Untergrunds zu achten.

ZUKUNFTSSICHERE BAUWEISEN

Zu guter Letzt muss ich doch ein bisschen vom Klimawandel reden.

Auch wenn Frostschäden in vielen Gegenden Deutschlands künftig wohl seltener werden und manche Landstriche von ausgeprägten Dürren geplagt werden, haben doch fast überall die Niederschlagsmengen je Regenereignis deutlich zugenommen. Das ist ein langfristig nachgewiesener Trend, dem wir alle begegnen müssen. Hier stellt uns der Klimawandel vor massive Herausforderungen.

Diese bisher ungekannten Unwetter können verheerende Folgen haben, wie die Katastrophe im Ahrtal 2021 bewiesen hat. In den Wetterberichten waren in den letzten Wochen erneut Starkregemeldungen von 60 bis zu 100l Wasser je qm und Stunde zu sehen. Umgerechnet bedeutet das einen 6-10 cm hohen Wasserstand auf der betroffenen Fläche. So

viel Wasser kann gar nicht ohne weiteres abfließen! Schon wesentlich geringere Wassermengen (ab 25l/qm spricht man von Starkregen) sind eine zunehmende Prüfung für unsere Infrastruktur, die dafür schlichtweg nicht ausgelegt ist.

Der auch künftig anzunehmende häufige Wechsel zwischen Dürre- und Starkregenereignissen erfordert einen Umbau unserer Kanalisationen, Gebäude und Freiflächen. Googeln Sie mal den Begriff „Schwammstadt“. Dieses Prinzip hier ausführlich zu erklären, würde zu weit führen, bzw. wäre einem gesonderten Artikel vorbehalten. Nur so viel: Die Ausbildung von Gründächern, das Entsiegeln von Oberflächen und lokale Versickerungs- bzw. Aufnahmemöglichkeiten für Regenwasser zu schaffen, würde Tankstellen zukunftssicher machen können. Dieses Regenwasser mittels Zisternen zu speichern und so nutzbar zu machen, ist in anderen Ländern schon lange der Fall. Unsere Stadtplaner machen sich nun dieses alte Wissen für die neuen Herausforderungen zu eigen.

Wie immer an dieser Stelle biete ich die Möglichkeit zur Kontaktaufnahme unter simon.pfennig@forum-ts.de an. Melden Sie sich gerne bei Fragen oder Wünschen und denken Sie an den alten norddeutschen Spruch: „Es gibt kein schlechtes Wetter, nur die falsche Kleidung!“

Herzlichst Ihr
Simon Pfennig

Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung ab Januar 2023

TEXT: RA STEPHAN ZIEGER / BFT



Eigentlich ist sie seit dem 01. Oktober 2021 eingeführt und theoretisch Pflicht: Die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung. Seit dem 01.01.2023 ist sie da und sie löst Fragen aus.

ABER VON ANFANG AN.

Wird ein Arbeitnehmer krank, hat er den Arbeitgeber unverzüglich darüber in Kenntnis zu setzen. Dies ist eine der ersten Pflichten. Unverzüglich definiert die Rechtsprechung als „ohne schuldhaftes Zögern“. Die Krankmeldung sollte im Regelfalle vor Arbeitsbeginn erfolgen. Der Weg der Krankmeldung ist nicht vorgeschrieben, so dass grundsätzlich erst einmal alle gängigen Kommunikationsmittel zulässig sind. Zur Vereinfachung kann man sich im Betrieb auf einen bestimmten Weg aber einigen.

Das „Gesetz über die Zahlung des Arbeitsentgelts an Feiertagen und im Krankheitsfall (Entgelttorfzahlungsgesetz)“ regelt dies in § 5 Absatz 1 des Entgelttorfzahlungsgesetzes das folgende:

§ 5 Anzeige- und Nachweispflichten

(1) Der Arbeitnehmer ist verpflichtet, dem Arbeitgeber die Arbeitsunfähigkeit und deren voraussichtliche Dauer unverzüglich mitzuteilen. Dauert die Arbeitsunfähigkeit länger als drei Kalendertage, hat der Arbeitnehmer eine ärztliche Bescheinigung über das Bestehen der Arbeitsunfähigkeit sowie deren voraussichtliche Dauer spätestens an dem darauffolgenden Arbeitstag vorzulegen. (...)

Übrigens, das mit der ärztlichen Bescheinigung kann auch früher erfolgen. Im gleichen Absatz 1 sagt der Gesetzgeber folgendes:

„(...) Der Arbeitgeber ist berechtigt, die Vorlage der ärztlichen Bescheinigung früher zu verlangen. (...)“

Das muss allerdings dann auch irgendwo stehen. Meistens wird dies im Arbeitsvertrag geregelt. Andere Gestaltungsmöglichkeiten sind aber auch zulässig. In vielen Arbeitsverträgen wird die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung deshalb bereits ab dem ersten Krankheitstag verlangt.

Bisher war der Ablauf in der Praxis so, dass der krankschreibende Arzt dem Arbeitnehmer den sogenannten „gelben Schein“ mitgab. Diesen gab der Arbeitnehmer beim Arbeitgeber ab und dies löste dann die weiteren Folgen (Entgeltabrechnung, etc.) aus.

Jetzt ändern sich die Zuständigkeiten und die Abfolge. Wie bisher meldet sich der Arbeitnehmer – unverzüglich –

krank. Nach dem Arztbesuch erhält der Arbeitnehmer von seinem Arzt einen Ausdruck der AU-Bescheinigung für eigene Zwecke. Der Arzt erstellt eine Bescheinigung über die Arbeitsunfähigkeit in elektronischer Form. Diese geht an die Krankenkasse des Arbeitnehmers.

Dort werden die Daten zum Abruf für den Arbeitgeber bereitgestellt. Da der Arbeitgeber ja weiß, dass der Arbeitnehmer krank ist, kann er zum Bereitstellungstermin die Bescheinigung bei der Krankenkasse des Arbeitnehmers abrufen und sie in sein System einspeisen. Dies geschieht wie folgt: Der Arbeitgeber sendet über das Entgeltprogramm eine Anfrage nach der elektronischen Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (eAU) an die Krankenkasse. Danach stellt die Krankenkasse die eAU zum Abruf auf dem entsprechenden Kommunikationsserver bereit. Der Arbeitgeber erhält jetzt eine Benachrichtigung, dass die eAU nun vorliegt und kann sie jetzt abrufen.

Voraussetzung für dieses neue Verfahren ist ein systemgeprüftes Abrechnungssystem und ein systemgeprüftes Zeiterfassungssystem. Dies sollten Arbeitgeber entweder mit ihrer Lohnbuchhaltung oder wenn sie die Personalbuchhaltung ausgelagert haben, dort abklären.

Ganz wichtig auch noch: Die ganzen Regelungen gelten nur für gesetzlich Versicherte und auch nur für „Vertragsärzte der Krankenkassen“. Privatversicherte müssen nach wie vor eine AU-Bescheinigung vorlegen. Auch gesetzlich

Versicherte, die sich bei Ärzten krankschreiben lassen, die nicht „Vertragsärzte der Krankenkassen“ sind, müssen diese Bescheinigung weiterhin vorlegen.

Zur Sicherheit sollten Sie ihre Beschäftigten über die Änderungen informieren. Wenn Sie bei der Verarbeitung Probleme haben, können Sie ihre Beschäftigten bitten, die ihnen überlassene Bescheinigung oder einen Zweitdruck der Bescheinigung vom Arzt ausdrucken zu lassen, den Sie bis auf weiteres der Entgeltabrechnung beifügen.

ZUM SCHLUSS NOCH EINIGE SELBSTVERSTÄNDLICHKEITEN:

- + Geht ein Arbeitnehmer trotz Krankschreibung zur Arbeit, gilt er als gesunder Arbeitnehmer. Über Einschränkungen sollte er dann im Zweifelsfalle informieren.
- + Im Falle einer ansteckenden Erkrankung sollte der Arbeitnehmer solange von der Arbeit fernbleiben, bis keine Ansteckungsgefahr besteht.
- + Der Arbeitnehmer kann aus eigenem Antrieb auch früher aus der Arbeitsunfähigkeit zurückkehren, wenn er früher gesund ist

+ Schon aus der Fürsorgepflicht, die jeden Arbeitgeber trifft, darf ein Arbeitgeber einen offensichtlich kranken Arbeitnehmer auch nach Hause oder direkt zum Arzt schicken.

Weitere hilfreiche Rechtstipps rund um Ihre Station finden Sie hier:
www.bft.de/aktuelles/rechtstipps

Für aktuelle Fragen steht Ihnen der bft gern auch telefonisch zur Verfügung:
0228 91029 44

ANZEIGEN

Tankstellen Equipment

alles aus einer Hand

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

Produktpräsentation
einfach, übersichtlich, flexibel



10% Frühjahrsrabatt*

*Angebot freibleibend, gültig bis 31.03.2023, so lange der Vorrat reicht

Fairox GmbH

Bahnhofstraße 19
D-29643 Neuenkirchen

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

www.fairox.de

Der Tankwart informiert

Der tägliche Tipp für Ihre Kunden

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



TIPP 1:

NOCH ALLE LICHTER AN?!

Die dunkle Jahreszeit ist noch nicht vorbei und es gilt „Lichtfahrer sind sichtbar“. Schnell passiert es, dass ein vermeintlicher Fahrradfahrer doch ein Auto mit einem kaputten Licht ist. Das ist nicht nur gefährlich, da man durchaus die Geschwindigkeit des Entgegenkommen unterschätzt, wenn man ihn für ein Fahrrad hält, nein, auch die Breite des Fahrzeugs ist erst sehr spät erkennbar. Weisen Sie Ihre Kunden auf den regelmäßigen Lichtcheck vor Fahrtantritt hin und machen Sie auf Ihr Lampensortiment im Shop aufmerksam.



TIPP 2:

JETZT EINE KAFFEEPAUSE?

Es ist und bleibt nass und kalt, da wird die Wartezeit beim E-Autoladen doch glatt angenehmer, wenn Ihr Kunde mit einem Lächeln einen Kaffee angeboten bekommt!

Gemeinsam Richtung Zukunft

Nicht
verpassen!
Wir freuen uns
auf Sie!

Im Frühjahr und Herbst haben Sie Gelegenheit, sich auf einer unserer fünf Vor-Ort-Messen über die neuesten Trends, bewährte Bestseller sowie innovative Lösungen und Konzepte von Lekkerland zu informieren.

Darauf dürfen Sie sich freuen:

- Attraktive Messeangebote und Preisknüller
- Spannende Neuheiten und Trendprodukte
- Maßgeschneiderte Shop-Konzepte und vieles mehr!

Kommen Sie vorbei, wir freuen uns auf Sie!



Lekkerland Messen Termine 2023

Frühjahr:

WALLAU

3. bis 4. März

AUGSBURG

17. bis 18. März

Herbst:

HANNOVER

29. bis 30. September

ULM

6. bis 7. Oktober

DORTMUND

20. bis 21. Oktober

Onlineshop

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



Druckerrolle Thermopapier

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Produkt: Druckerrolle Thermopapier – PHENOLFREI

Maße: 80 mm x Länge: 80 m | per Karton: 80 Stück

Art.-Nr.: 950101

Preis: € 107,90



Doppelkammersammelbehälter

RUBRIK: TANKFLÄCHE & FORECOURT |
CONTAINER & REGALE

Produkt: Doppelkammersammelbehälter für Abfall /
Öldosen

Maße: B 600 mm x H 800 mm x T 300 mm

Art.-Nr.: 12037

Preis: € 249,00

Ankündigung für März & April 2023



bft-Fahne

RUBRIK: BERUFSBEKLEIDUNG | BFT-FASHION
Produkt: bft-Fahne
Maße: 1200x2500 mm | 1500x4000 mm |
1500x5000 mm | 2000x3000 mm
Art.-Nr.: 10001 | 10002 | 10003 | 10006 | 10265
Preis: ab € 29,90
Aktion: 10% Rabatt

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

Aktion im Januar & Februar 2023



Softshell - Weste unisex

RUBRIK: BERUFSBEKLEIDUNG | BFT-FASHION
Produkt: Softshell - Weste unisex
Maße: M-XXL
Farbe: Grau, marine, orange, rot, schwarz
Art.-Nr.: 1072004
Preis: € 59,95
Aktion: 10% Rabatt



Damen Wendewesten bft Fashion

RUBRIK: BERUFSBEKLEIDUNG | BFT-FASHION
Produkt: Damen Wendewesten bft Fashion
Maße: S-XXXL
Farbe: anthrazit-orange
Art.-Nr.: 1085603
Preis: € 59,90
Aktion: 10% Rabatt

Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht.

Lösen Sie das Bilderrätsel und gewinnen Sie unseren attraktiven Preis.



In den Eistruhen darf diese Artikel-Gruppe nicht fehlen: für eine schnelle Erfrischung, ohne, dass ein Löffel benötigt wird.

12 7 5



Dieses Bezahlungssystem stellt WEAT hier vor (Abkürzung).

9



Dieses gesunde Getränk wird hier mit unserem Gewinn zubereitet.

8 3



Dieses Produkt bietet unter anderem unser Partner Cuna, als Alternative zum Einweg neben Mehrwegbecher noch an.

11

Einsendelösungswort

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

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

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

Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen mit vollständiger postalischer Adresse und Telefonnummer.
Einsendeschluss ist der 15.03.2023



Im Beitrag unseres Partners Lekkerland dreht sich alles um dieses Thema.

2

6



Welches Branchen-Treffen, hier bei unserem Partner Carstens Shop-Einrichtungen, ist zu sehen?

D

1

4

10

Unser aktueller Gewinn



**DER HOCHLEISTUNGS-
MIXER PROBLEND 6 VON
PHILIPS**
(Un)-raffinierte Smoothies:
Einfach selbst gemacht
zum Nachmischen

Empfohlen wird, fünf Portionen Obst und Gemüse täglich zu essen – idealerweise aufgeteilt in 400 g Gemüse und 250 g Obst*. Im Alltag ist dies gar nicht so leicht umzusetzen. Die praktische und unerschämte leckere Lösung: Selbstgemachte Smoothies. Warum sie so gesund sind und hilfreiche Tipps rund um das Thema Smoothie verrät Gesundheitswissenschaftlerin und Influencerin Hannah Frey vom „Projekt: Gesund leben“. Mit dem Philips Avance Collection Standmixer gelingen sie schnell und einfach.

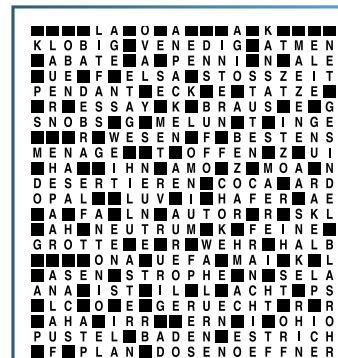
*Zum Beispiel von der Deutschen Gesellschaft für Ernährung e.V.

WAS SIE JETZT NOCH TUN MÜSSEN?

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

TEILNAHMEBEDINGUNGEN FÜR DAS GEWINNSPIEL

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



Das Lösungswort des letzten

Rätsels lautet:

FROSTSCHUTZ

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

03. - 04.03.2023

Hausmesse Lekkerland SE
Wallau

15. - 19.03.2023

eMobility World
Neue Messe
88046 Friedrichshafen

17. - 18.03.2023

Hausmesse Lekkerland SE
Augsburg

18. - 19.03.2023

Hausmesse UTZ GmbH & Co. KG
Mehrzweckhalle, Gartenstraße 30
88437 Maselheim

14. - 15.06.2023

TANKSTELLE & MITTELSTAND

www.eft-service.de/messe

www.tankstellenmesse.de

Messe Essen

23. - 24.09.2023

Hausmesse UTZ GmbH & Co. KG
Mehrzweckhalle, Gartenstraße 30
88437 Maselheim

29. - 30.09.2023

Hausmesse Lekkerland
Hannover

06. - 07.10.2023

Hausmesse Lekkerland
Ulm

20. - 21.10.2023

Hausmesse Lekkerland
Dortmund

IMPRESSUM

JAHRGANG 11

HERAUSGEBER UND VERLAG

EINKAUFSGESELLSCHAFT
FREIER TANKSTELLEN MBH
IPPENDORFER ALLEE 1D
53127 BONN

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

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

CHEFREDAKTION

BERND SCHEIPERPETER
MARKETING@EFT-SERVICE.DE

REDAKTION, PROJEKTLEITUNG UND ANZEIGENLEITUNG

MAYA FELDMANN
MARKETING@EFT-SERVICE.DE

LAYOUT UND SATZ

KOPFSTROM GMBH, BONN
WWW.KOPFSTROM.DE

DRUCK

BONIFATIUS, PADERBORN
WWW.BONIFATIUS.DE

ANZEIGENPREISLISTE

PREISLISTE I / MEDIADATEN 2023

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.





Jetzt
den Frühling
genießen!

Produkte
hier
im Shop!

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

frei und fair – Ihre freie Tankstelle

tankstelle

SIEGERTYPEN GESUCHT

JETZT ANMELDEN UND TANKSTELLE
DES JAHRES 2023 WERDEN

Die Vorteile auf einen Blick

- ▶ Motivation für Mitarbeiter, gemeinsam am Sieg zu arbeiten
- ▶ Coaching durch individuelle Beurteilung
- ▶ Vorzeigestation werden und Maßstäbe setzen in der Branche
- ▶ Als Gewinner Imageclip fürs Marketing erhalten
- ▶ Das eigene Image stärken und Kundenvertrauen gewinnen
- ▶ Signifikante Umsatzsteigerungen erzielen



Weitere Informationen zu diesem Thema
und die Online-Anmeldung finden Sie online
unter www.tankstelle-magazin.de

