

TS

TANKSTOP – das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 05-2023 | Jahrgang 11 | kostenfrei | ZKZ 83988

Titelthema

Moderne Shoppeinrichtungen
für Tankstellen

Aktuelles

Strom und Gas –
Heute für morgen sorgen

Industriepartner

Jolt Energy GmbH –
Elektromobilität an
Tankstellen



WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ

ILAN[®]

WERBE & LICHTTECHNIK





Herbstweisheiten

Oktober – die immer dunkler werdende Phase des Jahres hat schon längst begonnen, aber getreu dem Motto, dass der Herbst der Frühling des Winters ist, versuchen wir in dieser neuen Ausgabe des TANKSTOPS, viel frisches Licht in Ihre Station zu bringen.

Apropos Licht und Beleuchtung die werden jetzt auch wieder verstärkt in allen Bereichen der Tankstelle eingesetzt. Da liegt es nahe, sich einiges an Einsparmaßnahmen anzueignen und so hat der TANKSTOP ein Energiefachberatungsunternehmen befragt und viele gute Tipps zu Themen wie Stromverträge, PV-Anlagenzubau, digitale Zähler und der aktuellen Gasmarktsituation bekommen.

Wie man mit High End - Screens im Kassensbereich und einer kostengünstigen und webbasierten Softwarelösung für Bekanntheitssteigerung und Umsatzmaximierung sorgen kann, zeigt unser langjährige Partner PWM. Ein exklusives Angebot für alle BFT-Mitglieder macht das Konzept, das im Juni auf der Messe in Essen vorgestellt wurde, komplett.

Das Münchener Start-Up-Unternehmen Jolt Energy GmbH will Elektroautos mithilfe spezieller batteriegepufferten Ladesäulen auch in Stadtzentren und Tankstellen schnell aufladen, wobei Jolt installiert, finanziert und betreibt. Wenn Bundeskanzler Olaf Scholz bei der Eröffnung der IAA in München von den Plänen für eine Ladesäulen-Pflicht für fast alle Tankstellen in Deutschland spricht – hier kann Jolt ein Teil der Lösung sein.

Das Titelthema widmen wir dem Ladenbau. Wird aktuell eher um- und ausgebaut, hält die Branche sich mit Neuinvestitionen zurück oder gibt es Innovationen und neue Trends, die dafür sorgen, dass bundesweit ganz neue Shops und Verweilbereiche entstehen? Es gibt sie und wir zeigen einige aktuelle Vorzeigebeispiele.

Viel Spaß beim Lesen und kommen Sie gut durch den Herbst.

HERZLICHST, IHR
Bernd Scheiperpeter

Inhaltsverzeichnis

TITELTHEMA

- 8 Moderne Shopeinrichtungen für Tankstellen.....

AKTUELLES

- 12 Vollautomat sofort voll integriert!
- 16 Strom und Gas

INDUSTRIEPARTNER

- 20 JOLT: Elektromobilität an Tankstellen
- 22 PWM: Revolutionäre Werbewirkung am Point of Sale
- 24 Leaderboard – die eft-Empfehlungslieferanten
- 26 eft / bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station
- 28 CHRIST: EVO STAR | Zukunft ist jetzt
- 30 CARSTENS: Inspirationen für die Shop Einrichtung



SHOPNEWS

- 32 WEAT: WEAT bietet neues Gutscheinprodukt an: Gutschein+
- 34 LEKKERLAND: Umsatzchance Eigenmarken
- 36 S-IQ: Marke wird authentisch erlebbar



IHR GUTES RECHT

- 38 Zeit für die Verkehrssicherung auf Ihrer Tankstelle

REGULARIEN

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

ONLINESHOP

- 42 Ansteckpin Biene und Designer Ölwagen im Ölflaschen-Look
- 43 AKTION: bft Druckerrolle Thermopapier
- 43 ANKÜNDIGUNGEN: Tankgutscheine bft und Fahrtenbücher

KURZ VOR SCHLUSS

- 44 Bilderrätsel! Mitmachen lohnt sich!



ANZEIGEN

Elektrifizieren Sie Ihre Tankstelle mit ultraschnellen Ladesäulen

Jetzt Umsätze steigern – einfach, schnell und ohne eigene Investitionen.



Kein Netzausbau notwendig



Minimaler Platzbedarf



Jolt investiert in Ihren Standort



Schnelle Installation durch Jolt



Jetzt Standortpartner werden!



JOLT

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 **dem 13. Oktober 2023 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. Dezember 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.



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:



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

BEILAGENHINWEIS:

- +EDNA International GmbH
- +Hectronic GmbH
- +ILAN Werbe & Lichttechnik
- +KH Tank – und Korrosionsschutz
- +Sonax GmbH

Zukunft gemeinsam gestalten

Ihr Premium Partner rund um Digitalisierung.

Wir beraten Sie in den Bereichen:

-  Cloud & Security
-  Cloud Telefon, UCC
-  Highspeed Internet
-  WLAN-Netzwerke
-  IoT-Lösungen
-  Individuelle Lösungen

Ihre aktuelle Ansprechperson oder
Andreas Vorbau beraten Sie gern.
E-Mail: andreas.vorbau@vodafone.com
Tel.: +49 172 300 02 99 • Vodafone GmbH
Ferdinand-Braun-Platz 1 • 40549 Düsseldorf
vodafone.de/business

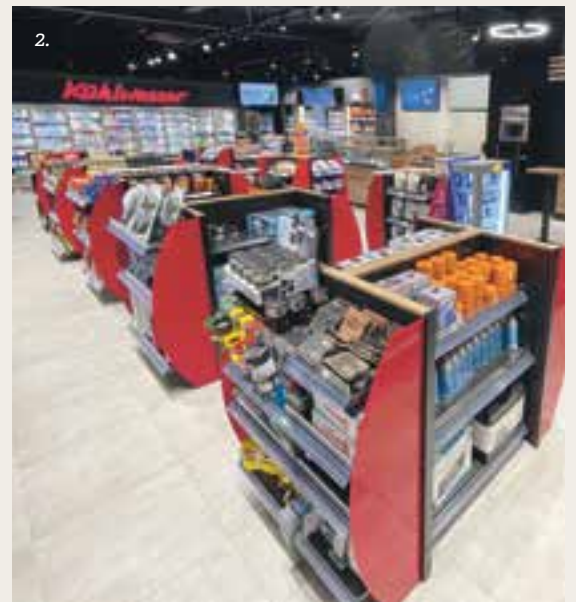


Together we can
vodafone
business

Moderne Shopeinrichtungen für Tankstellen

Ergebnis wie Erlebnis zählen

TEXT | BILD: BERND FIEHÖFER | S-IQ OBJEKT GMBH | THIEM SHOP-EINRICHTUNGEN GMBH



1. Thiem Shop-Einrichtungen GmbH: Calpam in Alsbach
2. Thiem Shop-Einrichtungen GmbH: Esso in Haselünne
3. s-iQ Objekt GmbH: ARAL Weilerswist
4. s-iQ Objekt GmbH: Esso-Station in Hoppenstädten-Weiersbach
5. s-iQ Objekt GmbH: BBT Bistro-Bereich



Die Lage der Tankstelle zum einen – Innenstadt, Randbezirke einer Großstadt, Gewerbe- und Industriegebiet, ländliche Gegebenheiten – und spezielle Situationen – Alter und Typus der Mehrzahl der Kunden inklusive ihrer Kaufverhalten –, aber auch bauliche Situationen im Tankstellengebäude selbst entscheiden meist darüber, wann, wie und mit welchen Mitteln etwa Tankstellenshops einrichtungen dem aktuellen Zeitgeschehen angepasst werden. Der maximal mögliche Preisdeckel für die Investitionen bemisst den rationalen wie qualitativen Rahmen für neu- und umzugestaltende Shops auch in mittelständisch geführten Tankstellen.

Die aktuelle Lage im Ladenbau stellt sich nach Ansicht des Deutschen Ladenbau Verbandes im August 2023 so dar: „Zögerliche Investitionen, Um- und Ausbauten statt Neubauten und sparsame Konsumenten und Konsumentinnen belasten das Geschäft. Am ehesten investiert der LEH, auch die Freizeitindustrie mit Bikes, Fitness und Sport gehört zu den ausgabefreudigeren Branchen. Der Blick auf die Zahlen der Umfrage zur aktuellen Lage im Ladenbau ist trotzdem nicht schlecht,

die Ladenbauer haben zu tun. Die Zulieferunternehmen dagegen sind nicht zufrieden.“ So weit, so gut.

SEHENSWERTE FORTSCHRITTE

Auch wenn die Tankstellenbranche nicht explizit genannt wurde, geht es auch hier nach wie vor landauf, landab gut voran. Daran erinnert beispielsweise die jüngst in die Praxis von Anton Willer umgesetzten Shopkonzepte „Tante Emma“ und „Tante Emma lüßt“ im Norden Deutschlands, die Ladenbau und Verkaufsstrategie perfekt für Kunden vor Ort aufeinander abstimmen. Investitionen für die Kunden ansprechende Shopambiente zu schaffen, die einladen, wohlfühlen lassen und auch in Preis und Leistung harmonisieren, sind in der Regel kein Fall für die Portokasse, jedoch eine gute Investition auf mehrere Jahre heute und morgen und generell im Wandel aller Zeiten.

Stellvertretend fragten wir den erfahrenen wie erfolgreichen s-iQ-Geschäftsführer Josef Walz, um vor allem von Grundsätzlichem in Sachen zeitgemäßen Ladenbau in Tankstellen zu erfahren.

TANKSTOP:

In welchen Zeitabständen empfehlen Sie als Kompetenzträger, Shops für Kunden um beziehungsweise neu zu gestalten und auch warum?

JOSEF WALZ:

Wir erleben, dass manche Betreiber alle acht Jahre Shops renovieren, andere werden 20, 30 Jahre nahezu unverändert betrieben. Wir empfehlen, alle fünf Jahre die Shops auf den Prüfstand zu stellen, um zu optimieren und zu modernisieren. Tankstellenshops stehen beim Angebot und bei der Aufenthaltsqualität in Konkurrenz zum Lebensmitteleinzelhandel, Bäckern und der Systemgastronomie. Daran gilt es sich auch bei den Zyklen für Modernisierung und Umbau zu orientieren: Wir empfehlen nach acht bis zehn Jahren. Die Gründe sind vielfältig: Die Anforderungen an die Aufenthaltsqualität und die Arbeitsplatzqualität steigt. Der Mangel an Mitarbeitenden führt zu Veränderungen beim Angebot, beim Flächenlayout und den Laufwegen.

Wie schnell sollte die Investition dafür durch Mehreinnahmen kompensiert werden?

Die Betrachtung der Kosten für die Shop-Einrichtung greift bei der Beurteilung der Wirtschaftlichkeit viel zu kurz. Die Shop-Einrichtung ist die räumliche Umsetzung eines Konzeptes. Entscheidend ist es, das Konzept zu leben. Deshalb ist es nicht unsere Intention, möglichst viel Laufmeter Regal und Theken zu installieren, sondern mit unseren Partnern ein Konzept zu entwickeln, das für den Standort passt, umsetzungsfähig ist und den notwendigen Ertrag bringt. Dann rechnet es sich, bereits nach acht Jahren zu modernisieren oder gar umzubauen.

Wodurch unterscheiden sich aktuelle Trends von denen, die – sagen wir einmal – vor zehn Jahren ein Must-have waren?

Vor zehn, fünfzehn Jahren hat sich erst das Bewusstsein entwickelt, dass die Aufenthaltsqualität ein wesentlicher Erfolgsfaktor in Tankstellenshops und den aufkommenden Bistros ist. Der Backshop war damals ein Must-have, die Getränkekühlanlagen wurden immer größer und die ersten Automaten, die von der Gemüsebrühe bis zum Kaffee alles gemacht haben, sind aufgestellt worden. Mittlerweile haben sich Backwaren und Backsnacks etabliert, kann der Backofen auch rückwärtig im Vorbereitungsraum stehen, die Getränkekühlanlagen werden nicht mehr größer – auch wegen der Energiekosten – und in den Tankstellen stehen immer mehr Siebträgermaschinen. Nicht ob, sondern wie steht im Fokus der Planung. Angesichts des sich

verändernden Wettbewerbsumfeldes und des Mitarbeitermangels geht es darum, die Flächen möglichst ertragreich und Ressourcen möglichst effektiv zu nutzen. Neben den Rennern Autowäsche, Getränke, Kaffee und Tabak die Sortimente, auch die Süßwaren in der Kassenzone, zu straffen und – wenn möglich – die Foodangebote auszubauen.

Ich als Fachjournalist vergleiche im Geiste gern Mode mit Shop-Einrichtungen. Welche Rolle spielen die „Kollektionen der Jahreszeiten“ im Tankstellenshop?

Eine hochwertige Shop-Einrichtung ist eine bedeutende Investition, weshalb diese mindestens acht, zehn Jahre getragen wird – ohne aus der Mode zu kommen. Ein Tankstellenshop ist kein Concept-Store, weshalb längere Designlinien zu ziehen sind. Der Trend geht zu echten, haptischen Materialien: Holz statt Dekor, Fliesen statt Fotoprint, Mooswände statt Plastikblumen. Nach dem eher dunklen Industry-Vintage-Stil werden die Farben und Materialien wieder heller und feiner.

Herr Walz, vielen Dank für Ihre spannenden Antworten.



s-iQ Geschäftsführer Josef Walz

ATTRAKTIVITÄT UND WAHRNEHMUNG PRÜFEN

Die in der Hansestadt Hamburg ansässige Thiem Shop-Einrichtungen GmbH, seit vier Jahrzehnten dienstleistender Spezialist unter anderem für Tankstellenshops, bringt ihre Sicht wie folgt auf den Punkt: „Der Lebenszyklus einer Shop-einrichtung lässt sich nicht pauschal mit Zeiträumen beantworten. Vielmehr ist entscheidend, die Attraktivität und die Wahrnehmung der eigenen Shop-einrichtung regelmäßig zu überprüfen. Häufig ist hier die eigene Sichtweise eine andere als die der Kunden, welche sich in der Regel nur kurzweilig im Shop aufhalten. Ein kritischer Blick kann gelingen, wenn ich versuche, die Eindrücke durch ‚die Brille‘ der Kunden nachzuempfinden. Was nehme ich bewusst wahr? Welche Bezugspunkte im Shop bleiben haften und erzeugen meinen persönlichen Eindruck?“, fragt Norman Gehrhardt, gemeinsam mit Thomas Kirchhoff Geschäftsführer der Thiem Shop-Einrichtungen GmbH und antwortet:

„Neben der Funktionalität, um bestimmte Warensortimente in Szene zu setzen, ändern sich die Anforderungen an die ladenbaulichen Lösungen durch die Sortimente. Regionale Warensortimente dürfen gern hierzu eine entsprechende Kulisse erhalten, um dies attraktiv für die Kunden auf die Bühne zu bringen.“ Er fragt weiter: „Wie sehen die Shops meiner Mitbewerber an meinem Standort aus?“ und antwortet darauf: „Die Systembauteile, mit denen die Funktionalität der Präsentation der Waren erreicht wird, sind in der Regel nahezu ‚unkaputtbar‘ und bringen nicht den Impuls für eine Shoperneuerung oder Modernisierung. Die entscheidenden Faktoren hierzu kommen von den vorhandenen Farben und Dekoren in Kombination mit dem Beleuchtungskonzept im Shop.“

WIRTSCHAFTLICHE VERHÄLTNISSÄSSIGKEIT

Er sagt auch: „Die Investition für eine neue Shop-einrichtung sollte in einem wirtschaftlichen Verhältnis zu dem vorhandenen und neu zu erschließenden Potential liegen. Hierbei sind energetische Faktoren für Kühlung und Beleuchtung ebenfalls wichtige Faktoren und erfordern besonderes Augenmerk.“ Und empfiehlt: „Im Durchschnitt sollte von einer Nutzungsdauer von ca. zehn Jahren für die Shop-einrichtung kalkulatorisch ausgegangen werden. Die Warensortimente der E-Zigaretten, Shisha & Co. waren vor zehn Jahren noch nicht vorhanden und sind heute auch aufgrund der attraktiven Margen in die Tankstellenshops ‚eingezogen‘ und wachsen weiter. Wie lange dies anhält, wird das Verhalten der Kunden und gegebenenfalls die veränderten gesetzlichen Rahmenbedingungen beantworten.“

Schließlich: „Modische Trends bei der Planung und Ausführung von Shop-Einrichtungen auszuführen, sollte aus unserer Sicht vermieden werden, da diese die Gefahr mit sich bringen, in zu kurzer Zeit als nicht attraktiv und unmodern zu gelten. Daher sollte bei der Wahl der Farben und Dekore eher eine zeitlose Auswahl gefunden werden.“

In der Tat ist auch die Welt in von Shop-Einrichtern neu- oder umgestalteter Tankstellenshops auf High-End-Level – kreativ und effektiv für Kunden, rational und arbeitsfreundlich für mittelständische Tankstellenbetreiber. Im konstruktiven Dialog mit ihnen kommen oft kaum für möglich gehaltene Arrangements in der praktischen Umsetzung zum Tragen.



s-iQ Objekt GmbH: Avia Nürnberg



Vollautomat sofort voll integriert!

TEXT | BILD: BERND SCHEIPERPETER | EFT

Manchmal passen die Dinge wie die Faust aufs Auge. Als TANKSTOP- Chefredakteur Bernd Scheiperpeter nach Weimar reiste, um den Juni-Gewinn, einen DeLonghi-Kaffeefullautomaten, auf der BFT-Tankstelle Baumann zu überreichen, kam ihm Pächterin Christiane Baumann strahlend entgegen. „Wunderbar, wir haben heute Nachmittag einige Gäste zur Kaffee- und Kuchenzeit da, jetzt wird die alte Kapselmaschine entsorgt und der neue Vollautomat eingeführt“. Und wie man im Nachgang hörte, war der Tausch ein großer Erfolg. Zur Übergabe kamen, wie das Foto zeigt, alle Familienmitglieder zur Tankstelle (Sohn Mylo, der auch schon gelegentlich als „Aushilfe“ am POS einspringt, Christiane Baumann, Tochter Lizzy und Ehemann Marc). Die Baumanns sind Tankstellenbetreiber aus Leidenschaft, schon Christianes Vater leitete die Station, bevor sie, nachdem sie Anfang der Zweitausender hier ihre Ausbildung machte, 2016 dann die Verantwortung der Tankstelle übernahm, die zur Tankstellenkette des ehemaligen BFT-Vorsitzenden Thomas Grebe gehört. „Mit Herrn Grebe haben wir ein tolles Verhältnis, er hat stets ein offenes Ohr und immer, wenn wir in Korbach sind, kommen wir mit sehr guten Ideen und Ergebnissen zurück“, erläutert Christiane Baumann, während sie sich gleichzeitig einem artikelsuchenden Kunden widmet - Tankstelle im Blut halt.

Cleveres Leasing- und Finanzierungslösungen - rund um die Tankstelle

Dank unseres Know-hows in der Tankstellenwelt beraten wir seit vielen Jahren verschiedene Hersteller, Lieferanten und Investoren der Branche. Wir wissen, worauf es ankommt und finden die passende Finanzierungslösung für Ihre Investition. Transparente Vertragsmodelle ohne Haken und Ösen bieten Ihnen dabei Planungssicherheit bei gleichzeitiger Flexibilität.

Erfahren Sie mehr über Leasing, Mietkauf und Finanzierung – wir beraten Sie gerne.

Zentrale

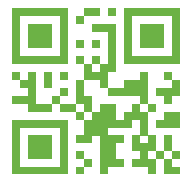
MMV Bank GmbH
MMV Leasing GmbH

Ferdinand-Sauerbruch-Straße 7 | 56073 Koblenz
Telefon 0261 9433-0 | info@mmv.de

Niederlassungen

Immer in Ihrer Nähe:

Bayreuth | Bremen | Göttingen | München
Berlin | Dresden | Hamburg | Stuttgart | Bielefeld
Frankfurt | Krefeld | Villingen-Schwenningen



Jederzeit ein Partner.

www.mmv.de

Strom und Gas

Heute für morgen sorgen

TEXT | BILD:
BERND FIEHÖFER | LALALAND;
GERHARD SEYBERT;
COMKOSTA_ILIEV -
ALLE STOCK.ADOBE.COM

Die Energiekrise im vergangenen Jahr 2022 überstand Deutschland inmitten des Energiewendeprozesses hin zu erneuerbarer Energie und Klimafreundlichkeit. Mit Blick auf ein künftiges Energiesystem, das sich nicht nur leistungsfähiger und klimafreundlicher, sondern ebenso fairer darstellt und schließlich auch bezahlbar bleiben muss, sind vielfältige Herausforderungen zu meistern.

Vor 25 Jahren wurde Strom zur Ware. Seitdem werden Mengen und Preise verhandelt. Rund die Hälfte des Stroms kaufen Stadtwerke beziehungsweise Unternehmen der Industrie über Broker unmittelbar beim Stromerzeuger ein. Über deren Konditionen ist nichts bekannt. Die verbleibende Hälfte wird an der Strombörse größtenteils von der European Energy Exchange mit Sitz in Leipzig gehandelt. Der Handel mit Großpaketen ist etwa für Stadtwerke oder Stromhändler attraktiv, da sie so ihre Kosten langfristig planen können. Hinzu kommen Stromeinkäufe am sogenannten Spotmarkt (täglich wechselnder Preis), an dem sehr kurzfristige Verträge geschlossen werden, etwa für Lieferungen, die morgen erfolgen.

MIT KOHLE GUT VERSORGT

Das Energiefachberatungsunternehmen Plan Energie beurteilt die aktuelle Strommarktsituation – Stand August 2023 – so: „Wir empfehlen – im Gegensatz zu vor zwei Jahren – den Abschluss eines Spotmarktvertrages. Denn es wird erwartet, dass die Stromproduktion aus französischen Atomkraftwerken bis zum Jahresende 2023 auf einem deutlich höheren Niveau liegt als im vergangenen Jahr. Die in Deutschland verfügbaren Kohlekraftwerke sind ausreichend mit Kohle versorgt und in Betrieb. Der Zubau von Photovoltaikanlagen geht zügig voran und leistete insbesondere im Sommerhalbjahr einen wesentlichen Beitrag zur Reduzierung der Strompreise in der Zeit zwischen 9 und 17 Uhr. Die Gasspeicher sind deutlich stärker gefüllt als im vergangenen Jahr und trotz verknapptem Angebot wird seit Anfang April eingespeichert. Hierdurch ist die Stromproduktion in Gaskraftwerken vergleichsweise günstiger möglich.“

Der erfahrene Energieberater empfiehlt für das Kalenderjahr 2024: „Wir raten derzeit weiterhin zur Beibehaltung der Belieferung im Spotmarkt mit der grundsätzlichen Möglichkeit bei sich weiter entspannender Marktsituati-

on zu einem späteren Zeitpunkt in den Festpreis zu wechseln, da Festpreisverträge bei gleichzeitig hohen Kosten bestenfalls eine Scheinsicherheit bieten.“

FÜR DIE BEWERTUNG VON STROMVERTRÄGEN SOLLTEN FOLGENDE ASPEKTE EINGESCHLOSSEN WERDEN:

- + Bei Energiesparmaßnahmen entsteht das Risiko, für Strom zu bezahlen, der nicht abgenommen wurde, da die Energiewirtschaft inzwischen sehr enge Mengenklauseln in die Verträge aufnahm.
- + Von der Energiewirtschaft werden in Festpreisverträge Klauseln aufgenommen, die eine unmittelbare Preisanpassung ermöglichen.
- + Energielieferanten mit Festpreisgeschäft unterliegen, da sie bei steigenden Börsenpreisen zusätzliche Sicherheiten hinterlegen müssen.
- + Festpreisverträge werden teurer angeboten als Spotmarktpreise im ersten Halbjahr 2023 angeboten.
- + Der PV-Anlagenzubau wird dazu führen, dass vor allem im Sommerhalbjahr Börsenpreise gegen Null Cent pro Kilowattstunde oder darunter während der Mittagsstunden und am Wochenende gehen.

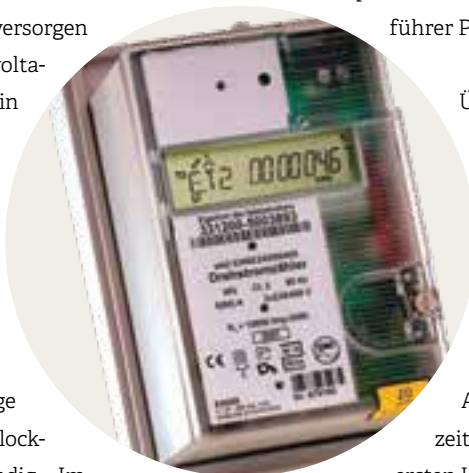
ENERGIEKOSTEN SENKEN

Unternehmen können Kosten der Energie auf verschiedene Art und Weise optimieren. Dazu zählt in jedem Fall der Einbau von modernen Anzeigesystemen für das Energie-Monitoring. Nur so ist es möglich, verlässliche Daten von verbrauchten Energiemengen und Energierößen im realen Tankstellenbetrieb zu erhalten. Die Rede ist von digitalen Zählern, die – am besten webbasiert – um Verbräuche im Tages- und Nachtbetrieb zu erfassen und grafisch darzustellen. So ist es auf elegante Art und Weise möglich, Energieverhalten zu ermitteln, darzustellen und auch Rückschlüsse zu ziehen. Ein Beispiel dazu sind der Energieverbrauch von offenen und geschlossenen Kühlmöbeln und in diesem Zusammenhang die Frage, welche Wärmemengen von ihnen wohin abgegeben werden. Die Frage nach dem wohin ist in der Tat relevant. Denn wenig sinnvoll erscheint beispielsweise, die von Kühlmöbeln in den Shop abgegebene Wärme von der Klimaanlage erneut herunterzukühlen. Die „doppelte“ Kühlung im herkömmlichen Sinn „könnte“ etwa von einer Klimatechnik in Gestalt einer Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung funktionieren, die mit Wasser kühlt.

 [weiter auf nächster Seite](#)

MODERN VERSORGEN

Tankstellenbetreiber, die Energieverläufe im Monitoring halten, wissen über Wasserverbräuche genauso bestens Bescheid wie über verbrauchte Wärme-, Kälte-, Gas- und Druckluftmengen und können energiesparend eingreifen. Vielleicht ist ja auch möglich, dass sich in Zukunft jede Tankstelle autark versorgen kann, wenn Energie aus Photovoltaikanlagen kommt und vor Ort in Batteriespeichern zwischengelagert werden können. Stromerzeuger an der Tankstelle kann auch eine „Windmühle“ sein, die zehn oder auch 20 Kilowatt Leistung bei windigen Verhältnissen erbringt und dann „gepuffert“ wird. Für eine derartige Energieversorgung wäre ein Blockheizkraftwerk (BHKW) notwendig. Im Zuge einer derart modernen Vor-Ort-Energieversorgung machen sich mittelständische Tankstellenunternehmen unabhängiger von steigenden Stromkosten. Und: Durch eine derartige ressourcenschonende Energieproduktion und Energieversorgung ist eine Tankstelle weit weniger auf Strom aus dem Netz angewiesen.



KONZESSIONSABGABE REDUZIEREN

Zum cleveren Energiemanagement einer mittelständisch geführten Tankstelle zählt im Weiteren auch der Blick auf die Konzessionsabgabe. Mittelständische Tankstellenunternehmen reduzieren ihre Konzessionsabgabe, wenn sie mehr als 30.000 Kilowattstunden pro Jahr im sogenannten Hochtarif-Zeitraum verbrauchen und in mindestens zwei verschiedenen Monaten innerhalb eines Jahres mehr als 30 Kilowatt Leistungsspitze. Eine weitere Voraussetzung in diesem Zusammenhang ist, dass der Kunde über eine registrierende Leistungsmessung verfügt. Der „Spielraum“ dieser Stromkostenoptimierung ist jedoch schmal, wie das folgende Praxisbeispiel zeigt:

Nehmen wir einmal einen Jahresverbrauch von 110 000 Kilowattstunden an. Die reguläre Leistungsspitze beträgt 25 Kilowatt bei Niederspannung. In diesem Fall beträgt die Konzessionsabgabe regulär 1,32 Cent pro Kilowattstunde. Steigt die Leistungsspitze unter vorgenannten Bedingungen in zwei Monaten auf über 30 Kilowatt, zahlt ein Tankstellenunternehmer lediglich 0,11 Cent pro Kilowattstunde und erzielt so eine außerordentliche Ersparnis von 1,21 Cent pro Kilowattstunde. Auf ein Kalenderjahr hochgerechnet ist dadurch eine

Ersparnis in Höhe von 1 331,00 Euro möglich. Er müsste seine Leistung in der Spitze um lediglich sechs Kilowatt zweimal im Jahr erhöhen, um eine jährliche Ersparnis von 120 Euro zu erreichen. „Sobald er aus Versehen auf sieben Kilowatt oder mehr kommt, zahlt er in diesem Beispiel drauf“, macht Stefan Hartleff, Geschäftsführer Plan Energie, aufmerksam.

Übrigens: Auch von der aktuellen Gasmarktsituation können mittelständische Tankstellenunternehmen profitieren. Auf Nachfrage in dieser Sache antwortet Stefan Hartleff: „Für die Energieart Erdgas kann festgehalten werden, dass die Absicherung eines Festpreises derzeit auf dem Spotmarktniveau des ersten Halbjahres 2023 möglich ist. Ob die Spotmarktpreise für das kommende Jahr nennenswerte Impulse nach unten bekommen, ist heute unabsehbar.“ Er ergänzt zu diesem Sachverhalt: „Sofern jemand unserer Empfehlung einer Vergabe für Strom gefolgt ist, könnte als Aspekt der teilweisen Kostenabsicherung für das Kalenderjahr 2024 die Vergabe der Energieart Erdgas in den Festpreis sinnvoll sein, sofern die vorstehenden Voraussetzungen erfüllt sind.“

OPTIMIERUNGSPOTENTIAL

Optimierungspotential für Strom- und Gasverbräuche gibt es an einer Tankstelle auf jeden Fall. Mit intelligenter Messtechnik – etwa dem Einbau digitaler Stromzähler – ist nicht nur eine exakte Erfassung und Übermittlung der Verbrauchsdaten möglich, sondern eine perfekte Kontrolle des Verbrauchs geschaffen. Dass dabei auch stromfressende Verbraucher transparent werden, erweist sich als weiterer Nutzenfaktor. So schaffen mittelständische Tankstellenunternehmen unter anderem smarte Situationen vor Ort und erfüllen nicht nur die bereits 2016 gesetzlich beschlossenen Digitalisierung der Energiewende, sondern auch die Vorgaben des Messstellenbetriebsgesetzes. Bis 2025 müssen ohnehin unter anderem alle Gewerbe- und Industriekunden und auch Haushalte ab 10 000 bis 100 000 Kilowattstunden schrittweise auf digitale Stromzähler umsteigen.

ENERGIEABRECHNUNGEN

Der Umstieg ist das Eine. Zum anderen muss gefragt werden, inwieweit und vor allem wie genau erhaltene Energieabrechnungen vom mittelständischen Tankstellenunternehmer tatsächlich geprüft wer-

den. Bedeutsam ist bei Erhalt, sie sorgfältig zu prüfen. Jedoch ist genau dies vielen nicht möglich, weil die Zahlen, Daten und Fakten von ihnen keineswegs nachvollzogen werden können. Dennoch ist eine fach- und sachgerechte Prüfung unbedingt zu empfehlen, da es in der Praxis viele Fehlerquellen gibt, etwa die individuelle Abrechnung aufgrund eines falsch berechneten Leistungsabkommens. Der oder die Gründe liegen oft nicht nur im Energieabrechnungssystem, sondern an veränderten Bedingungen vor Ort – der Wechsel des Stromzählers beispielsweise.

Es gibt weitere Probleme – etwa fehlerhafte Rechnungspositionen aufgrund unvollständiger oder auch falscher Daten. Darüber hinaus „ärgern“ viele Reklamationsfristen. Oftmals steht in den Energielieferverträgen, dass sie als akzeptiert gelten, wenn sie nicht innerhalb von 30 Tagen glaubhaft beanstandet werden. Gleichwohl entstehen ernsthafte Konsequenzen mit Blick auf die Verjährungsfrist von Abrechnungen, die fehlerhaft ausgestellt wurden. Deshalb ist es wichtig, eine Prüfung dieser Rechnungen im Tankstellenunternehmen so zu organisieren, dass sie dauerhaft äußerst pingelig prüft. Ist dies in der notwendigen Konstellation nicht möglich, sollte externe Hilfe ins Boot geholt werden.

» weiter auf nächster Seite



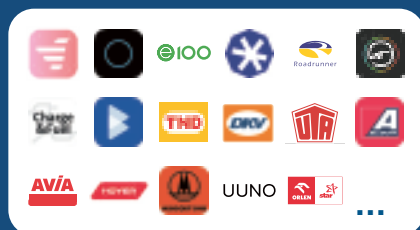
ANZEIGEN

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



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

DER SPEZIALIST IM BARGELDLOSEN ZAHLUNGSVERKEHR

Drei Infos

SPOTMARKTVERTRÄGE UNTERLIEGEN STUNDEN- GENAUEN PREISEN, DER VERBRAUCH TAGEGENAU ABGERECHNET

Vorteile:

- + Chance auf fallende Preise innerhalb der Vertragslaufzeit bleibt erhalten
- + Preissenkungen am Markt senken den abzurechnenden Energiepreis sofort
- + einmalige Möglichkeit, für die verbleibende Vertragslaufzeit in einen Festvertrag zu wechseln
- + hohe Risikoaufschläge, wie sie in Festpreisverträgen kalkuliert werden, fallen weg

DEUTSCHLAND IST AUF DEM WEG ZU EINEM NEUEN ENERGIESYSTEM

Das Land soll bis 2045 klimaneutral sein. Die Ziele: weitere Versorgungssicherheit, günstige Preise auch für Unternehmen, klimafreundliche Erzeugung ohne Atomkraft und fossile Energieträger.

STARK SCHWANKENDER STROMVERBRAUCH AN DER TANKSTELLE KANN ZU BESONDERS HOHEN LASTSPITZEN FÜHREN

Sie belasten dann das Stromnetz und werden entsprechend in den Stromrechnungen „honoriert“. Mittelständische Tankstellenunternehmer, die einem automatischen Spitzenlastmanagement vertrauen, glätten zum einen Lastspitzen, zum anderen senken sie den Strompreis. Dafür ist eine sogenannte registrierende Leistungsmessung notwendig.

Drei Hinweise

+ Die Energiepreisbremse ist derzeit lediglich bis zum 31.12.2023 fest beschlossen und könnte bis zum 30.04.2024 verlängert werden.

+ Festpreisverträge liegen für das Kalenderjahr 2024 teilweise nur knapp über dem Niveau des Sportmarktpreises 2023 einschließlich Aufschlag.

+ Verschiedene Marktteilnehmer und die internationale Energieagentur befürchten, dass ein kalter Winter sowie eine eventuell in China anziehende Nachfrage nach LNG zu starken Preisanstiegen im kommenden Winter führen könnten.


WECKT DAS

BÄÄÄM!

IN DIR



ARTIKEL
INFO ▼

Art.-Nr.	Barcode	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
204311		Take Off Classic Energy	24/0,33 L Ds. DPG

 **Lekkerland**
the convenience company

ELEKTROMOBILITÄT AN TANKSTELLEN

SCHNELLADEN ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

TEXT | BILD: JOLT ENERGY GMBH

Die Zukunft gehört der Elektromobilität, und Tankstellenbetreiber müssen sich bereits heute darauf einstellen. Ab 2035 sind Verbrennungsmotoren in Europa Geschichte. Jetzt gilt es, die richtige Ladelösung für Ihre Tankstelle zu finden. Mit einer Partnerschaft für Schnellladeinfrastruktur können Betreiber ohne eigene Kosten ihre Tankstelle schrittweise umrüsten und ohne Aufwand von zusätzlichen Einnahmen profitieren.

Zukünftig wird das Laden von Elektrofahrzeugen im Alltag sehr häufig durch ultra-schnelle Ladevorgänge an modernen Ladesäulen stattfinden. Die sogenannte HPC-Technologie (HPC steht für High Power Charging), mit der bis zu 100 km Reichweite in 5 Minuten geladen werden können, drängt jetzt auch dorthin, wo der Bedarf täglich vorhanden ist – in Städte. Tankstellen sind für Autofahrer die vertraute Anlaufstelle, um zu tanken. Warum nicht zukünftig auch, um in kurzer Zeit ihre Batterie aufzuladen?



LADEN WIRD SO SCHNELL UND EINFACH WIE TANKEN!

Tankstellen können von der Elektromobilität massiv profitieren, wenn sie jetzt die Weichen dafür stellen. Die Lösung für die Übergangsphase: Eine Tankstelle, an der Autofahrer nicht nur wie gewohnt tanken, sondern auch Elektrofahrzeuge bequem und schnell aufladen können. Hierbei öffnet sich für Tankstellen die Chance, zusätzlich zum Ladevorgang auch den Umsatz im Shop & Bistro zu steigern.

SO KLAPPT'S: STANDORTPARTNERSCHAFTEN MIT LADENETZBETREIBERN

Doch wie können Tankstellenbetreiber Ladeinfrastruktur erfolgreich an ihrem jeweiligen Standort integrieren? Hier kommen zwei Optionen ins Spiel: Entweder investieren sie selbst in den (sehr kostspieligen) Aufbau und den komplexen Betrieb von Ladeinfrastruktur. Oder sie gehen sogenannte Standortpartnerschaften ein. Ladenetzbetreiber wie JOLT

kümmern sich um alles. JOLT installiert, finanziert und betreibt Schnellladestationen an Tankstellen. Zudem übernimmt JOLT den Netzanschluss, kümmert sich um die Genehmigungen und den anfallenden Papierkram. Dadurch bleiben den Betreibern mehr Ressourcen für ihr Kerngeschäft.

WIE TANKSTELLEN MIT ELEKTROMOBILITÄT GELD VERDIENEN

Mehr noch, durch eine Umsatzbeteiligung und attraktive Werbemöglichkeiten auf in den Charger integrierten LED-Bildschirmen ergeben sich neue Einnahmequellen. Die riesigen Displays locken mit individuellen Angeboten Kunden in den Store und helfen, das nicht-kraftstoffbasierte Geschäft anzukurbeln.

SCHNELLLADE-POWER FÜR JEDE TANKSTELLE: JOLTS PLUG-AND-PLAY-TECHNOLOGIE

Die Integration von Schnellladeinfrastruktur, besonders mit batteriegestützten Ladelösungen wie von JOLT, ist ohne große Bauarbeiten möglich. Zudem an fast jedem Standort, ein 50 kW Niederspannungsanschluss reicht bereits aus. Schnellladen wird dadurch an jeder Tankstelle möglich. In einem ersten

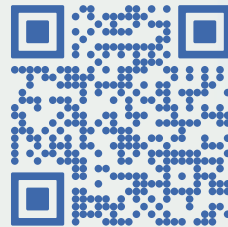
Schritt wird in der Regel eine moderne Schnellladestation mit zwei Ladepunkten auf dem Vorplatz installiert, dafür benötigt JOLT lediglich den Platz von zwei Parkplätzen plus Aufstellfläche für die Batterie. Ist die Auslastung gegeben, können weitere Ladesäulen ergänzt werden. So gelingt Tankstellen der stufenlose Übergang in die Elektromobilität.

ELEKTRIFIZIEREN SIE IHRE TANKSTELLE

- + Kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie unverbindlich und kostenfrei!
- + Unser Team beantwortet Ihre Fragen und entwickelt ein individuelles Konzept für Ihre Tankstelle

E-Mail: tankstelle@jolt.energy

Telefon: +49 89 / 74 98 240



ANZEIGEN



LichtWART®

Die intelligente IoT-Steuerung für Ihre Licht(werbe)anlagen





Revolutionäre Werbewirkung am Point of Sale

dooh-it - Die Innovation für Tankstellen

BILD | TEXT: PWM GMBH & CO. KG

MAXIMALE AUFMERKSAMKEIT AM POINT OF SALE

Wie erreicht man maximale Aufmerksamkeit am Point of Sale und zieht potenzielle Kunden effektiv an? Die Antwort lautet dooh-it – die revolutionäre Digital-Out-of-Home Softwarelösung von PWM. Als exklusiver Kooperationspartner der bft hat PWM dooh-it entwickelt, um Tankstellenbetreibern eine kostengünstige und webbasierte Plattform zur Verfügung zu stellen, mit der sie ihre Tankstellen modernisieren und ihren Umsatz steigern können.

INNOVATIVE PRODUKTSORTIMENT-BEWERBUNG

Dooh-it bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten, das Produktsortiment der Tankstellen auf innovative Weise zu bewerben. Dank hochwertiger High-End-Screens wird das Gesamtbild der Tankstelle aufgewertet, während gleichzeitig aktuelle Werbung präsentiert wird, um die Kunden anzusprechen und zum Kauf zu animieren. Ob die Steigerung des Absatzes an Autowäschen, die Erhöhung des Kaffeeabsatzes oder die Suche nach neuen Mitarbeitern – mit dooh-it haben Tankstellenbetreiber die volle Kontrolle darüber, welche Produkte wann beworben werden.

PRAKTISCHE UMSETZUNG MIT DOOH-IT

Die praktische Umsetzung mit dooh-it ist einfach und unkompliziert. Tankstellenbetreiber können sich auf www.doohit.de registrieren, eine E-Mail an info@doohit.de schreiben oder unter 02261-4096-800 anrufen.

Das dooh-it Team steht für eine umfassende Beratung zur Verfügung und unterstützt bei der Bestandsaufnahme. Neue und hochwertige Bildschirme können zur Verfügung gestellt werden, um die Werbefläche optimal zu gestalten. Bestehende Bildschirme werden per Stick nahtlos in die dooh-it Plattform integriert.

FLEXIBILITÄT BEI DER KAMPAGNENPLANUNG

Die Planung von Kampagnen mit dooh-it ist einfach und flexibel. Nach der Registrierung als Standortpartner haben Tankstellenbetreiber eine klare Übersicht über ihre Bildschirme und können Inhalte hochladen und auf ihren Bildschirmen anzeigen lassen. Die Planung kann Wochen oder Monate im Voraus erfolgen oder in Echtzeit aktualisiert werden. Dooh-it gibt den Tankstellenbetreibern somit die volle Kontrolle über ihre Werbung.

ALLES AUS EINER HAND: KREATIVSERVICE

Die Gestaltung und Aktualisierung der Werbung liegt in den Händen der Tankstellenbetreiber. Einfach ihre Werbung hochladen oder den Zugang zu einer innovativen Werbedatenbank nutzen. Wählen Sie aus Video- und Bildvorlagen, individualisieren Sie selbst die Vorlagen für Ihren Betrieb oder nutzen Sie den Kreativservice von dooh-it für individuelle Werbung – alles aus einer Hand.

An der Kasse oder über der Kühlung - die Bildschirme lassen sich durch dooh-it individuell bespielen und bieten somit maximale Flexibilität.

Die Werbe-Vorlagen im bft Design sind exklusiv für alle Mitglieder bei adworkX erhältlich (beispielhafte Vorlagen).



EXKLUSIVE VORTEILE FÜR BFT-MITGLIEDER

Besonders für bft-Mitglieder bringt dooh-it exklusive Vorteile: Zugang zu 5 exklusiven Templates im bft-Stil, ein 10%iger Rabatt auf Bildschirme durch den bft-Verband sowie kostenloser Service und Support rund um dooh-it.

ERFOLGREICH IN DER DIGITALEN WELT

Dooh-it ist die Lösung für Tankstellenbetreiber, die nach einem effektiven Weg suchen, ihre Bekanntheit zu steigern und den Umsatz zu maximieren. Mit dooh-it wird der Point of Sale zur Bühne für effektives Marketing, und Tankstellenbetreiber erhalten die Chance, sich in der heutigen digitalen Welt von der Konkurrenz abzuheben und erfolgreich zu sein.

HecVision – das zuverlässige Gesicht Ihrer Waschanlage

- ✓ Einfache und schnelle Bezahlung
- ✓ Lesen von Gutscheinen, Waschtickets etc. durch 2D Scanner
- ✓ Modernes und benutzerfreundliches Wash-User-Interface
- ✓ Anbindung auch an unterschiedliche Hersteller von Portalwaschanlagen und Waschplätzen
- ✓ Akzeptanz aller gängigen Zahlungsmöglichkeiten sowie Verarbeitung von Stations- und Flottenkarten
- ✓ Als Stand-Alone oder Wandgehäuse
- ✓ Einfache Autorisierung via Wash-App



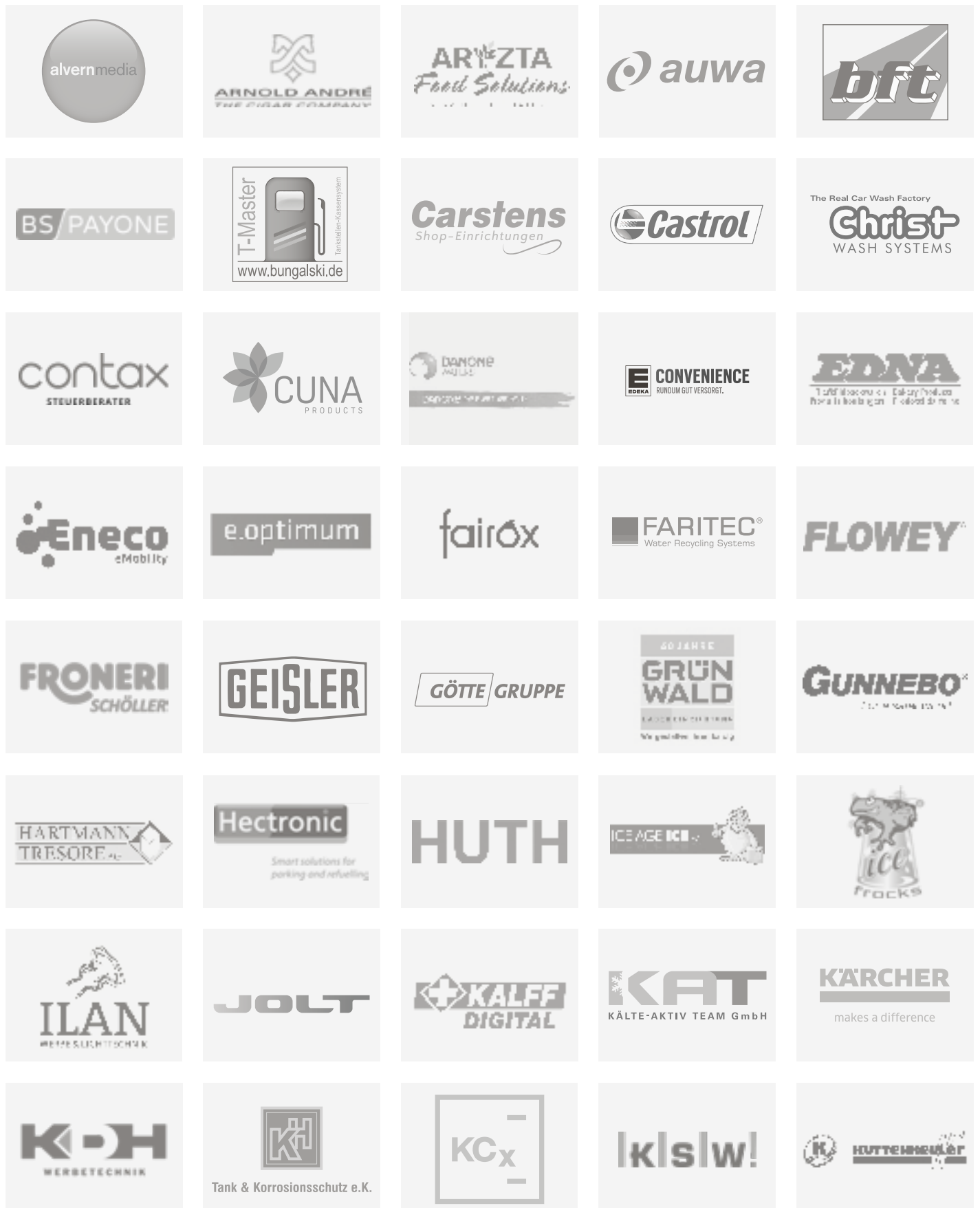
Hectronic

Sprechen Sie uns gerne an:

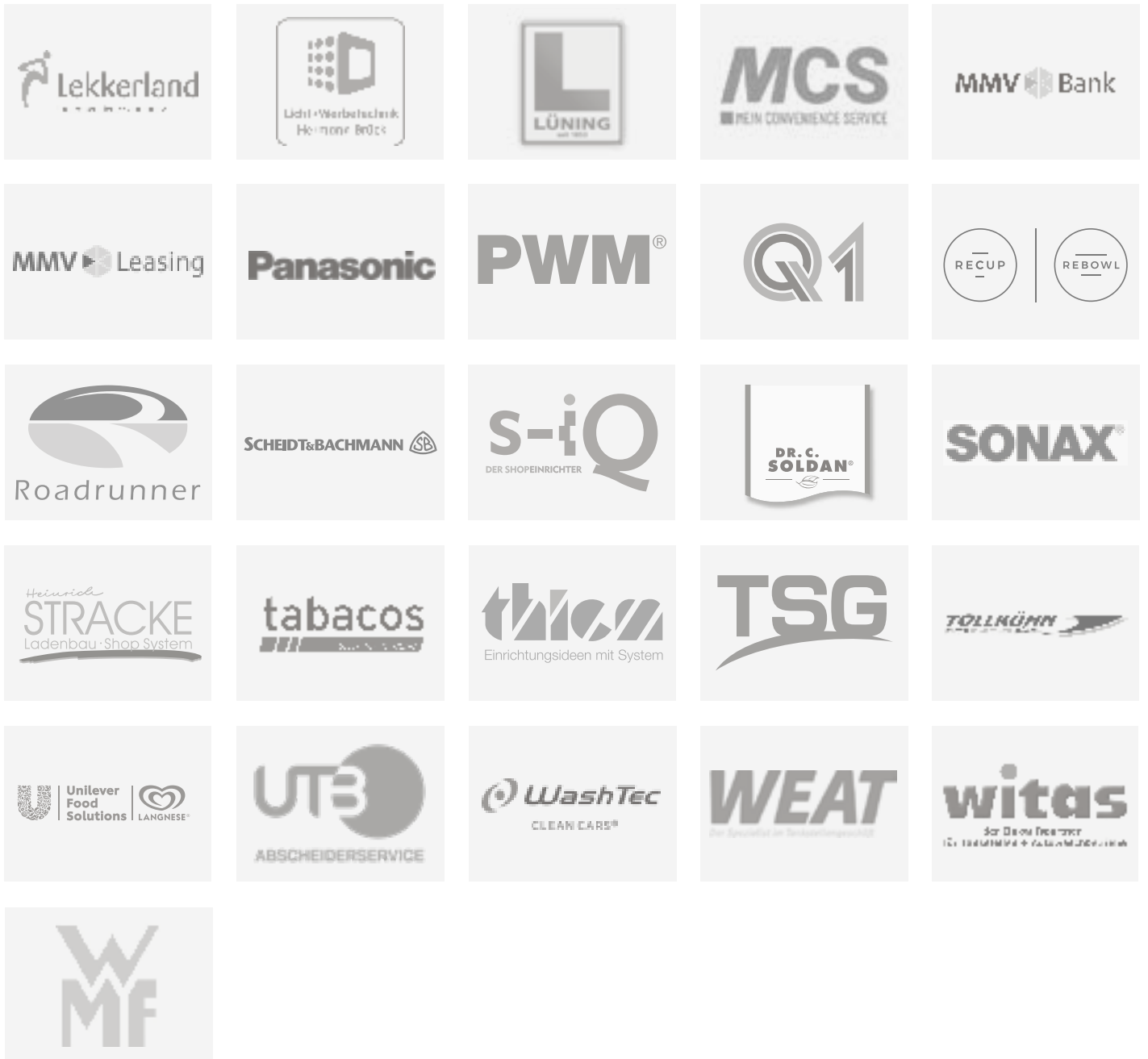
Hectronic GmbH | Allmendstraße 15
D-79848 Bonndorf | Tel. +49 7703 9388-0
mail@hectronic.com

www.hectronic.com

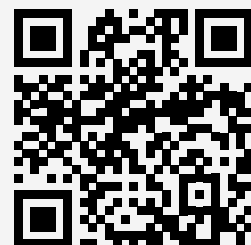
Die eft-Empfehlungslieferanten – mehr dazu unter:



www.eft-service.de/partner



WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ



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:

Zahlungsdienstleister (ZAG)

WEAT ELECTRONIC DATENSERVICE GMBH

WEAT ist größter Anbieter für giro-, Kredit- und Flottenkartenverarbeitung im Tankstellengeschäft mit über 5.000 angeschlossenen Stationen. Über 50 Kartenarten werden bei WEAT verarbeitet und mehr als zehn Apps mit Zahlfunktionen über den WEAT Mobile Payment Hub „MPH“ unterstützt. MTS, Pricing, Absatzmengen und PSD2 Akquisitionsgeschäft runden das WEAT-Portfolio ab. Alles aus einer Hand.

www.weat.de

HECTRONIC GMBH

Tankstellen-Management wie von selbst. Die Lösungen aus den Bereichen VERWALTEN, BEZAHLEN/AUTORISIEREN, TANKEN und MESSEN decken das gesamte Spektrum ab und lassen sich flexibel und individuell kombinieren, integrieren und skalieren. Die smarten Software-Lösungen ergänzen die bewährten Hardware-Komponenten und eröffnen neue Möglichkeiten hinsichtlich Wirtschaftlichkeit und Benutzerfreundlichkeit.

www.hectronic.com



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

INDIVIDUELL. INNOVATIV. KOMPLETT DIGITAL.

PWM – Ihr Partner für maßgeschneiderte Lösungen, innovative Technik und vollen Service aus einer Hand. Egal, ob Sie einen individuellen Turm suchen, ein technologisches Upgrade wünschen oder ein Content Management System benötigen – wir begleiten Sie auf dem Weg zur Digitalisierung.

PWM®

RETRO
FIT

COLOURS

SMD
LED

CLOUD
SERVICE

IP65

HYBRID

TRACK

RGB
BOARD

CMS

d
dash it

adworkX

KREATIV
SERVICE

DER PWM CLOUD-SERVICE

Die Zukunft wird flexibler und vernetzter. PWM bietet HYBRID- und TRACK-Nutzern einen neuen Service mit Vorteilen und Einblicken in ihre Preisanzeige. Unser Feedback-Kanal sammelt und visualisiert Statusinformationen und Wartungsdaten.

Optimieren Sie Ihre Unternehmen mit unserem Cloud-Service für Zuverlässigkeit und kosteneffiziente Lösungen.

Nutzen Sie schnelle Problemlösungen und kontinuierliche Verbesserungen für Ihren Erfolg.

PWM®

Diesel 0.000
Super E10 0.000
Super 0.000
Super Plus 0.000

**GESCHMACKS
EXPLOSION**



20%

DEIN INDIVIDUELLES
ANGEBOT



SCAN
ME!



FOLLOW US

EVO STAR | Zukunft ist jetzt

Waschstraße in glänzendem Design

TEXT | BILD: OTTO CHRIST AG





Der auf die Reinigung von Fahrzeugen aller Art spezialisierte Hersteller Christ stellt seine neue Waschstraße vor. Mit klarem und reduziertem Design fügt sich die neue EVO STAR in die Christ Designsprache ein.

Diese Designsprache wurde bereits mit dem renommierten Red Dot Design Award für unsere Portalwaschanlage VEGA und die Produktfamilie des SB-Waschparks BLADE anerkannt. Nun ist sie auch in unserer Waschstraße zu finden. Das Design zeichnet sich durch einladende BLADE-Leuchtelemente aus, die den Washkunden förmlich begrüßen und willkommen heißen. Auch die Anzeigeelemente wurden passend zu dem Design umgesetzt.

Die neue Waschstraße folgt dem Baukastenprinzip, d.h. unterschiedliche Komponenten können miteinander kombiniert werden. Abhängig von den Anforderungen und Wünschen des Betreibers nach Bandgeschwindigkeit, Kettenlänge, Waschkonzept etc. wird die EVO STAR Waschstraße so zusammengestellt, dass ein optimales Waschergebnis und Wascherlebnis entsteht.

Die zuverlässig und vollautomatisch arbeitenden Komponenten wurden dem neuen Design angepasst und sorgen für einen entspannten, effizienten Waschstraßenbetrieb und zufriedene Washkunden", sagt Udo Weinstock, Vertriebsleiter Waschstraßen von Christ Wash Systems.

Maschinelle Hochdruckvorwäsche-Systeme entlasten den Vorwäscher, Übermittenwäsche und dem Fahrzeug nachlaufende Walzen sorgen auch bei den typischen Problemzonen unterschiedlicher Fahrzeugtypen für ein erstklassiges Reinigungs- und Trockenergebnis.

„Mit der neuen Formsprache, den bedachten Kanten und harmonischen Eckradien ist die neue Christ Waschstraße optisch und technisch für die Zukunft aufgestellt“, sagt Weinstock. „Nicht umsonst lautet der Claim sehr passend: EVO STAR – Zukunft ist jetzt.“

UDO WEINSTOCK, VERTRIEBSLEITER WASCHSTRASSEN, BENNINGEN,
05.06.2023

Unsere Kunden sind der Grund, warum wir uns jeden Tag aufs Neue bemühen. Wir möchten Menschen zum Autowaschen inspirieren.

Be part of the Christ Group

GRÜN WALD

LADEN EINRICHTUNG



Seit über 40 Jahren
Ihre Ladenbau Company

ÜBER 40 JAHRE

**GRÜN
WALD**

LADEN EINRICHTUNG

Wir gestalten Ihren Erfolg

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

www.gruenwald-ladeneinrichtung.de

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

Inspirationen für die Shop Einrichtung von Carstens

TEXT | BILD: CARSTENS SHOP-EINRICHTUNGEN

Nicht nur wie zuletzt auf der Messe in Essen, sondern auch im großzügigen Show Room in Norderstedt bei Hamburg zeigt Carstens Shop Einrichtung viele neue Trends und Ideen für die individuelle Gestaltung einer modernen Shop Einrichtung. Vieles ist Geschmacksache aber eines gilt für jedes Konzept. Die Shop Einrichtung muss genau zu dem angebotenen Sortiment passen und ist sozusagen die Bühne für die Ware, die angeboten werden soll. Z. B. regionale Produkte wirken natürlich viel besser in stimmungsvollen Ambiente und Aktionsbereiche benötigen einen ganz besonderen Aufmerksamkeitshinweis. Die Kassenzone, die Kühlmöbelzeile, das Bistro und der Sitzbereich sind die optischen Highlights im Shop. Hier kann man mit verschiedenen Stilrichtungen spielen. Die reinen Warenträger wie Regale und Gondeln sollten dagegen funktional und wandelbar sein. Wir haben auf der Messe in Essen versucht alle Bereiche in einem Stil Mix zu präsentieren und die Resonanz hat gezeigt, dass für jeden Geschmack etwas dabei war. Zahlreiche Teile würden bereits bestellt und sind aber auch noch in unserem Show Room zu besichtigen. Bei Stationen, die genügend Parkmöglichkeiten haben und einen großzügigen Bistro – Gastronomiebereich besitzen, beobachten wir den Trend, dass immer mehr Wert auf einen attraktiven und ansprechenden Verweilbereich gelegt wird. Hier macht die Planung am meisten Spaß, weil man hier den größten gestalterischen Spielraum hat und viel Kreativität gefragt ist. Einige unserer Kunden haben schon konkrete Vorstellungen und für diejenigen die noch unschlüssig sind haben wir zahlreiche Vorschläge die wir mit fotorealistischen Visualisierungen vorstellen.



4.



- 1. Blick auf unseren Messestand in Essen
- 2. Idee für einen stimmungsvollen Sitzbereich
- 3.+4. Verschiedene Sitzbereiche
- 5. Sortiment in Szene gesetzt
- 6. Schöne Sitzgelegenheiten
- 7. Unser Messteam

5.



6.



7.



WEAT bietet neues Gutscheinprodukt an: Gutschein+

TEXT | BILD: WEAT ELECTRONIC DATENSERVICE GMBH



WEAT bietet seinen Kunden ab 2024 eine neue Autorisierungsplattform von Gutscheinen (Prepaid Karten) an. WEAT-Kunden können somit bei unserem langjährigen bft-Partner das neue WEAT-Produkt „Gutschein+“ nutzen und Ihren Kunden Prepaid-Karten anbieten. WEAT verantwortet die Prozesse und Compliance, somit kann sich der WEAT-Kunde voll auf Verkauf und Marketing konzentrieren.

Seit 2009 betreibt WEAT auf der Plattform „WEAT Prepaid 1.0“ drei größere Prepaidkartensysteme mit einem Volumen von ca. 4,5 Millionen ausgegebenen Karten. Im Jahre 2018 wurde dieses System modernisiert und mit „WEAT Prepaid 2.0“ auf eine aktuelle Architektur gestellt. Dieses System ermöglicht die Online-Prüfung der PIN, die Eingrenzung auf begrenzte Warengruppen und deckt alle WEAT-Terminaltypen ab, integrierte Systeme, adaptierte Systeme und Tankautomaten. Auf dieser technischen Plattform werden derzeit vier Prepaidkartensysteme mit einem Volumen von 1,8 Mio. Karten betrieben.

In den WEAT-Prepaid-Systemen 1.0/2.0 ist WEAT der technische Dienstleister des Kartenherausgebers und verantwortet die 24/7 Autorisierungen sowie die technische Kontenführung. Die buchhalterische Kontenführung liegt bei allen Systemen in der Verantwortung des Kartenherausgebers, also des Händlers.

Genau diese Verantwortung möchten viele Kunden abgeben und haben so in der Vergangenheit diesen Wunsch an WEAT herangetragen, teilt uns Uwe Dziuk von WEAT mit.

Somit ist es aus Sicht von WEAT konsequent, mit dem neuen Gutscheinprodukt „Gutschein+“, die rechtliche Verantwortung für die Emittierung von Prepaid Karten zu übernehmen und sämtliche regulatorischen und rechtlichen Pflichten sicherzustellen, inkl. der Geldverwaltung auf WEAT-Treuhandkonten. Die technische Plattform WEAT Prepaid 2.0 dient hier als Basis und wird nun nochmals modernisiert, was zusätzlich auch die Integration von mobilen Anwendungen, eigenen Webshops oder Pay@pump Apps zulässt.

Auch „Gutschein+“ wird alle im WEAT-Netzbetrieb befindlichen Terminaltypen abdecken und somit sind WEAT-Kunden maximal flexibel. Die Gutscheinmöglichkeiten erstrecken sich über den Erwerb an der Tankstelle, im klassischen B2B-Bereich wie Sachbezugskarten, Prämien und Tankzuschuss. WEAT bietet ein allumfassendes Reporting über Umsätze und Restguthaben an.

Gleichzeitig werden Agenturware und Betreiberware PSD2/3-konform gebucht.

Lt. unserem Partner WEAT wird mit „Gutschein+“ ein modernes und flexibles Prepaid-Produkt angeboten, welches den aktuellen und zukünftigen Regularien entspricht.

ANZEIGEN

Kennen Sie schon unsere Zahl- und Bedienlösung für die Waschtechnik?



Die Lösung für mehr Umsatz an Ihrer Portalwaschanlage und SB-Plätzen:
CarwashPay & SelfwashPay.

Modernste Technologie, die sich für alle gängigen Fabrikate eignet, einfach personalisierbar und Akzeptanz der geläufigsten Zahlungsmöglichkeiten.



TSG

Move with TSG. Energize your future!

KÄRCHER

Jetzt kostenlose
Beratung bei TSG
anfordern.

TSG Deutschland GmbH & Co. KG
24h Service-Center: 0800 865 24 24 | www.tsg-solutions.com/de

Umsatzchance Eigenmarken

„clever Kauf“ von Lekkerland steigert die Sichtbarkeit aller Eigenmarkenprodukte

TEXT | BILD: LEKKERLAND SE



PREISGÜNSTIGE ALTERNATIVEN RICHTIG PLATZIEREN

Voraussetzung für einen guten Absatz von Eigenmarkenprodukten ist die Schaffung von Aufmerksamkeit verbunden mit der richtigen Platzierung der Ware im Tankstellenshop: „Wir empfehlen eine Platzierung direkt neben dem Markenprodukt“, so Lukas Ziegler. Entsprechende Preisschilder oder Wobbler sorgen dafür, dass die preisgünstige Alternative den Konsumenten direkt ins Auge fällt.

Als Zweitplatzierung eignet sich eine optisch ansprechende Bündelung von Eigenmarkenprodukten zum Beispiel in einer Schütte oder in einem Weidenkorb. Hier können ebenfalls Wobbler oder Topper/Crowner auf die Preisalternativen aufmerksam machen. Für viel Aufmerksamkeit sorgt außerdem die Darstellung der Eigenmarkenprodukte im Block als Gondel.

Eigenmarken stehen bei Konsumenten derzeit hoch im Kurs. Denn aufgrund der hohen Inflationsrate kaufen sie zunehmend preissensitiver ein und suchen gezielt nach günstigen Alternativen zum Markenprodukt. Shopbetreiber von Tankstellen können hiervon besonders profitieren, indem sie Eigenmarken anbieten und Verbraucher auf die günstigeren Produkte aufmerksam machen.

„In den vergangenen Monaten konnten wir eine deutliche Absatzsteigerung bei unseren Eigenmarken feststellen“, erklärt Lukas Ziegler, Eigenmarken-Spezialist bei Lekkerland. Er empfiehlt Shopbetreibern, Eigenmarken in ihr Sortiment aufzunehmen. Denn die preisgünstigen Alternativen bieten eine Reihe von Vorteilen und Umsatzchancen: Einer der größten Vorteile ist der niedrige Einstiegspreis im Vergleich zum Markenprodukt, verbunden mit einer attraktiven Marge für den Shopbetreiber.





„CLEVER KAUF“ BIETET ORIENTIERUNG IN DER EIGENMARKEN-WELT

Lekkerland bietet Shopbetreibern und Konsumenten künftig noch mehr Orientierung in seiner Eigenmarken-Welt. Diese umfasst mehr als 350 Artikel von 33 Marken und bietet eine umfassende Auswahl an alkoholfreien Getränken, Bier, Spirituosen, Süßwaren und Salzgebäck, Wein, Tabakwaren und Foodservice-Produkten. Alle Produkte sind auf den Unterwegskonsum spezialisiert, orientieren sich am Zeitgeist und sorgen mit spannenden Produktvarianten und Innovationen für Abwechslung im Tankstellenshop.

Für diese Eigenmarken hat der Spezialist für Unterwegskonsum nun mit „clever Kauf“ einen starken und stringenten, übergeordneten Auftritt geschaffen. Die Farbwahl mit rot und blau ist klar und kontraststark und

ohne Bezug zu Mineralölgesellschaften. Gleichzeitig ist der Name „clever Kauf“ zugänglich und einprägsam. Auch das „V“ in „clever“ als „Pfeil bzw. Preis nach unten-Symbol“ bietet einen hohen Wiedererkennungswert.

„clever Kauf“ sorgt bei Tankstellen-Shopbetreibern künftig für eine noch bessere Orientierung bei der Produktauswahl und verdeutlicht den Mehrwert von Eigenmarken“, so Lukas Ziegler. „Konsumenten hilft die neue Identität dabei, Eigenmarkenprodukte auf den ersten Blick als preisgünstige Alternative zum Markenprodukt zu identifizieren. Das sorgt für noch mehr Aufmerksamkeit und Akzeptanz der Eigenmarken im Tankstellenshop.“



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 www.kuttankeuler.de
vertrieb.treibstoffe@kuttankeuler.com

Marke wird authentisch erlebbar

s-iQ Objekt entwirft, plant und baut für Hoyer Shops

TEXT | BILD: S-IQ OBJEKT GMBH



s-iQ Objekt entwirft, plant und baut die Shops und Bistros von Hoyer. Der erste wird im Oktober in Tostedt eröffnet.

Die s-iQ Objekt GmbH hat in einem Wettbewerb von mehreren Anbietern den Auftrag für die Gestaltung, Planung und die Einrichtung der Shops und Bistros von Hoyer erhalten. Der erste Shop des neuen Konzepts „Echt. Frisch. Für Dich.“ wird im Oktober in Tostedt eröffnet. Bis zum Jahresende werden zwei weitere eröffnet. Hoyer betreibt gegenwärtig an 43 Standorten Shops und Bistros.

„Der Entwurf von s-iQ Objekt setzt die Marke Hoyer sehr authentisch und erlebbar im Shop-Design um. Die charakteristischen Gestaltungselemente schaffen einen hohen Wiedererkennungswert. Zudem überzeugt das Shop-Konzept durch ein durchdachtes und skalierbares Flächenlayout, eine hohe Aufenthaltsqualität und eine

wertige Arbeitsplatzgestaltung“, sagt Liliana Wald, Leitung Marketing der Wilhelm Hoyer GmbH & Co. KG. Im Zuge eines Markenrelaunches wird das gesamte Erscheinungsbild sukzessive erneuert. Dabei stehen die über 250 Automatenstationen, Tankstellen und Autohöfe im Fokus.

„Wir freuen uns sehr, dass wir mit unserer Expertise dazu beitragen, die Marke Hoyer für die Kunden noch erlebbarer und präsender zu machen“, betont Volker Walz, Geschäftsführer der s-iQ Objekt GmbH. Das Gestaltungsnarrativ, die abgerundete Ecke, wird im Shop-Design am Baldachin, an der Blende der Kassenzone und auch an der Front der abgewinkelten Kassen- und Food-Counter-Anlage aufgenommen. Die warmen Töne

der Oberflächen korrespondieren mit dem markanten Rot und dem Dunkelblau als Akzentfarben.

ÜBER S-iQ OBJEKT

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 Shopeinrichtungen und gastronomische Konzepte entwickeln mit den Auftraggebern individuelle und kreative Lösungen. Diese orientieren sich am Standort, an Trends und der Persönlichkeit der Betreiber.

ÜBER HOYER

Hoyer ist mit mehr als 2 300 Mitarbeitenden an rund 100 Standorten in Deutschland und einem Jahresumsatz von 8,9 Milliarden Euro eines der größten familiengeführten und mittelständischen konzernunabhängigen Mineralölunternehmen Deutschlands. 1924 in Visselhövede in der Lüneburger Heide gegründet, wird der Betrieb heute in vierter Generation von den Brüdern und geschäftsführenden Gesellschaftern Thomas und Mar-

kus Hoyer geführt. Der traditionelle Handel mit und der Vertrieb von Heizöl, Flüssiggas, Diesel und anderen Produkten aus den Bereichen Wärme und Mobilität ist im Laufe der Jahre um nachwachsende Rohstoffe wie Holz-Pellets und -Briketts sowie hochwertige Qualitätsschmierstoffe der Marke Aviaticon für den weltweiten Vertrieb aus dem betriebseigenen Finke Mineralölwerk, Tanktechnik und den Betriebsstoff AdBlue® erweitert worden. Mit der firmeneigenen Hoyer Card wird das eigene Tankstellen-Netz von mehr als 250 Automatenstationen, Tankstellen und Autohöfen um ein Partnernetz mit über 3 800 Stationen in Deutschland und Europa ergänzt, um dem Kunden größtmögliche Flexibilität zu bieten. Inzwischen ist auch das Netz der LNG-Stationen flächendeckend ausgebaut. Ein entscheidender Faktor ist in allen Bereichen die garantierte Versorgungssicherheit. Hoyer kann auf ein flächendeckendes Netz an Tanklagern sowie einen firmeneigenen Fuhrpark von 1 300 Fahrzeugeinheiten zurückgreifen, um Heiz-, Kraft-, Schmier- und Betriebsstoffe jederzeit an die Kunden auszuliefern. Acht Tankschiffe gehören zum Unternehmen und werden für die Schiffsbetankung und für die Versorgung der Tanklager eingesetzt.

ANZEIGEN

SAVE THE DATE!

Winter Convenience Forum 2023

DER Termin

für IHR zukünftiges Shop- und Tankstellengeschäft

📅 03. Dezember - 06. Dezember 2023

📍 Leogang, Österreich

🏠 Tagungshotel "Der Krallerhof"
www.krallerhof.com

“Hochinteressante Vorträge gepaart mit enorm vielen intensiven Kontakten. Klasse Location! Ich bin begeistert!”

(Teilnehmerstimme WCF)

Mit freundlicher Unterstützung von **bft** ...und von vielen mehr

In Kürze erhalten Sie mehr Informationen, auch über Programm und Anmeldestart

www.tankstellen-convenience.de



Zeit für die Verkehrssicherung auf Ihrer Tankstelle

TEXT: RA STEPHAN ZIEGER / BFT

Die dunkle Jahreszeit ist wieder die Jahreszeit, in der wir uns alle um die sogenannte Verkehrssicherungspflicht kümmern müssen. Verkehrssicherungspflicht ist die Pflicht Gefahrenquellen, die dort vorhanden sind, wo sich gemeinhin auch Dritte aufhalten, so zu beseitigen, dass diese Dritten die betroffene Fläche schadlos betreten und wieder verlassen können.

Die Verkehrssicherungspflicht trifft alle Inhaber von Flächen, die Andere betreten dürfen. Grundsätzlich sind das deren Eigentümer oder diejenigen, die die Flächen unmittelbar nutzen.

Im Herbst müssen wir vor allem damit rechnen, dass Laub für Gefahren für unsere Kunden sorgt. Das ist insbesondere dann der Fall, wenn das Laub auf den genutzten Flächen nass und dicht ist. Übrigens, gerade das Thema Bäume und Laub ist Gegenstand vielfältiger Entscheidungen aller Gericht. Die Gerichte verlangen, dass nasses Laub einmal täglich beseitigt wird. Für einen Durchgang frei von Gefahren muss man nicht nur auf dem Boden sorgen. Tiefhängende Äste sind ebenfalls zu beseitigen. Der Umfang hier hängt von der Intensität der Nutzung ab.

Im späteren Herbst kommt dann Reif, Schnee und Eis hinzu. Zu diesen Themen gibt es eine vielfältige Rechtsprechung. Zu allen Tageszeiten sind Flächen schnee-, eis- oder reiffrei zu halten. Die Tageszeiten sind normalerweise 6 bis 22 Uhr. Wer vorher schon Verkehr zulässt, der muss seine Pflichten auf seinem Grundstück entsprechend ausdehnen. Unter den Schutz der Verkehrssicherungspflicht auf dem Grundstück fallen sowohl Kunden als auch Lieferanten.

Schließt die Tankstelle später, ist die entsprechende Fläche auch später noch freizuhalten.

Die Pflicht zur Räumung der Gehwege richtet sich nach den entsprechenden Gewohnheiten. Die Kernzeit ist allgemein sechs bis 20 Uhr, kann allerdings in einzelnen Orten durch ordnungsbehördliche Verordnungen abweichen. Das bayerische Straßen- und Wegegesetz etwa bestimmt, dass der auf Anlieger übertragene Winterdienst nicht vor sechs Uhr beginnen und nicht nach 22 Uhr enden darf. Ob man bei kritischem Wetter vorbeugend Handeln soll – abstumpfende oder abtauende Mittel aufbringen – ist umstritten. Einige Gerichte haben dies schon bejaht.

Die Streu- bzw. Räumbreite wird man gemeinhin mit einer Breite von einem Meter beschreiben können. Flächen auf der Tankstelle, insbesondere im Tankfeld sind komplett schnee- und eisfrei zu halten. Nicht freigegebene Flächen bitte deutlich absperren.

Bei widrigen Wetterumständen – Eisregen oder andauernder starker Schneefall – kann die Verkehrssicherungspflicht ruhen, bis die Räummittel auch Wirkung entfalten. Das ergibt sich auch aus der Verkehrsanschauung. Wenn man angesichts der Witterungslage nicht damit rechnen kann, dass gestreut oder geräumt wird, soll man dies auch nicht verlangen können. Enden diese Witterungsumstände, dann ist allerdings sofort Handlung geboten.

Kommt es zu vereinzelt Eisbildungen, kann vom Nutzer verlangt werden, dass er sich auf die entsprechenden

Witterungsverhältnisse einrichtet. Dies gilt beispielsweise vor Waschanlagen, oder Waschplätzen, oder auch bei einzelnen kleineren Pfützen auf dem Tankfeld. Gerichte haben hier entschieden, dass einen bei winterlichen Verhältnissen auch eigene Sorgfaltspflichten treffen. Allerdings treffen den Verkehrssicherungspflichtigen aus dem gleichen Grunde auch verstärkte Kontrollpflichten.

Streumittel, insbesondere Granulat oder Lava, sind nach dem Ende der Gefahr auch zu beseitigen. Der Kunde könnte auf einer solchen Fläche ebenfalls ausrutschen. Verstärkte Reinigungspflichten treffen den Betreiber nicht. Wir haben von einem zu Gunsten des Betreibers ausgesprochenen Urteils gelesen, in dem eine Haftung für verschmutzte Schuhe abgelehnt wurde. Zum Winter gehört auch das geeignete Schuhwerk.

UND NOCH EIN HINWEIS

Die Verkehrssicherungspflicht bezieht sich nicht nur auf Flächen, die für den öffentlichen Verkehr freigegeben worden sind. Sie bestehen auch für solche Flächen, die der öffentliche Verkehr sich einfach nimmt, ohne dass die Nutzung – zum Beispiel durch Flatterband – unterbunden wird. Auch hierauf sollten Sie ihr Augenmerk richten. Eckgrundstücke werden gerne zu solchen Zwecken genutzt. Gerne wird in diesem Zusammenhang ein anderes Urteil des Bundesgerichtshofs zitiert. Dieser hatte die Haftung für eine solche Fläche verneint. In dem Fall handelte es sich um eine Garagenanlage und nicht um eine öffentlich zugängliche Tankstelle.

Für weitere Fragen kontaktieren Sie bitte ihre Berater oder die Geschäftsstelle. Im Zweifel sollten Sie allerdings eher Handeln als Unterlassen.

ANZEIGEN



Versicherung von Tankstellen und Waschbetrieben.

Nicht ohne unser Angebot!

Nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf.

www.tankstellenversicherung.de ++ www.waschbetriebeversicherung.de

CONSTANTIA VERMITTLUNGSGESELLSCHAFT FÜR VERSICHERUNGEN MBH

Standort Köln – Tel.: 02234.40 97 - 00 – koeln@goette-gruppe.de

Standort Hamburg – Tel.: 040.54 80 33 40 - 10 – hamburg@goette-gruppe.de

Versicherungsmakler nach §34d Abs1. Gewerbeordnung

GÖTTE GRUPPE
persönlich. kompetent.

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:

WINTERREIFEN SCHON DRAUF?

Auch wenn es immer weniger Schnee oder Glatteis schon im Oktober gibt, so können Blätter und Regen die Sommerreifen Ihrer Kunden schon an Ihre Grenzen bringen.



TIPP 2:

FROSTSCHUTZ GEKAUFT?

Die kalten Nächte werden kommen, es wird Zeit das Auto winterfest zumachen. Bieten Sie Ihren Kunden Ihr Frostschutz-Sortiment an.

Nachschub gibt es im eft Onlineshop!



reddot winner 2023



Christ
WASH SYSTEMS

WASCHPARK BLADE | THE FUTURE OF CARWASH

Onlineshop

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



Ansteckpin Biene

RUBRIK: WERBUNG | WERBE- & STREUARTIKEL

Beschreibung: 15 x 15 mm | orange-schwarz-weiß |
Messing |

Art.-Nr.: 10701

Preis: € 1,50



Designer Ölwagen im Ölflaschen-Look

RUBRIK: FAHRZEUGZUBEHÖR | MOTORÖLE

Maße: ca. H 150 cm x B 58 cm x T 36 cm

Art.-Nr.: 4712

Preis: € 489

Ankündigung für November & Dezember 2023



bft Druckerrolle Thermopapier

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Format: 153 mm x 105 mm | 100 Stück pro VE

Art.-Nr.: 950101

Preis: € 19,95

Aktion: 5% Rabatt

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

Aktion im September & Oktober 2023



Tankgutscheine bft

RUBRIK: SHOP & BISTRO | VERBRAUCHSMATERIALIEN

Format: 153 mm x 105 mm | 100 Stück pro VE

Art.-Nr.: 10121

Preis: € 6,19

Aktion: 5 VE bestellen 1 VE gratis erhalten



Fahrtenbücher

RUBRIK: SHOP & BISTRO | VERBRAUCHSMATERIALIEN

Format: DIN A 6 | 50 Stück pro VE

Art.-Nr.: 10119

Preis: € 16,62

Aktion: 5 VE bestellen 1 VE gratis erhalten

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

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

Berücksichtigt werden ausschließlich per E-Mail eingehende Einsendungen mit vollständiger postalischer Adresse und Telefonnummer.
Einsendeschluss ist der 16.11.2023



Dieser Onlineshop-Artikel hat die Artikelnummer 10701.

I
_____ 11 _____ 6



Wo befindet sich die Esso Station, welcher die Firma Thiem zu neuem Glanz verholfen hat?

L
_____ 9 _____ 7

Unser aktueller Gewinn



SMARTWATCH: AMAZFIT GTR 2 IN OBSIDIAN BLACK/ SPORT EDITION

Alexa integriert, 3D-Curved-Design ohne Rahmen, Umfassendes Gesundheits- und Fitnesstracking, Musikspeicherung und -wiedergabe, 14 Tage ultralange Akkulaufzeit, Armband: 22mm

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:

CONVENIENCE

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

20. - 21.10.2023

Schulungen

Hausmesse Lekkerland

Weiterbildungen

Dortmund

Messen

03.12. - 06.12.2023

Konferenzen

Winter Convenience Forum 2023

Kongresse

Leogang, Österreich

Events

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.





**Produkte
hier
im Shop!**

**Ich freu
mich auf den
Winter!**

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

frei und fair – Ihre freie Tankstelle

Neuer **SHOPLIEFERANT** gesucht?

0781 616-716

mail@mcs.eu

www.mcs.eu

