

TS

TANKSTOP – das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand

Ausgabe 03-2024 | Jahrgang 12 | kostenfrei | ZKZ 83988

Best Practice – Autohof Thiersheim vorgestellt

Service „ohne“ Grenzen
Bernd Fiehöfer

Neue Verpackung bei Castrol

Einfacher für den Einzelhandel und die Umwelt
Castrol Germany GmbH

Wie war das nochmal mit der Feiertagsarbeit?

RA Stephan Zieger



eft

WIR BÜNDELN TANKSTELLEN-KOMPETENZ

PWM®

Diesel
HVO100

053⁹

H2

062⁹

kWh

078⁹

FREE
CHARGER

5

PURE
POWER



WE ARE
READY
FOR FUTURE

INDIVIDUELL. INNOVATIV. DIGITAL.

PWM - Ihr Partner für maßgeschneiderte Lösungen, innovative Technik und umfassenden Service.

Wir unterstützen Sie bei individuellen Turmlösungen, technologischen Upgrades und Content Management Systemen auf dem Weg zur Digitalisierung.

**NEUE PRODUKTE,
DIENSTLEISTUNGEN & IDEEN
UNSERER LEISTUNGSPARTNER**

Eindrucksvolle Stunden in Stuttgart

Ein heißer Mai-Dienstag und eigentlich hätte ich schon in Berlin sein müssen, aber wenigstens diesen einen Tag musste ich mir gönnen, um die kleine Jubiläumsausgabe der Uniti-Expo in Stuttgart zu besuchen. Und was soll ich sagen: die zehn Stunden waren einfach viel zu kurz, um all das Neue und Interessante, das die Tankstellenbranche einfach ausmacht, aufzusaugen, was bei 470 Ausstellern aus 37 Ländern eh ein gewagtes Unterfangen war. Dennoch bin ich mit vielen neuen Eindrücken zurückgekehrt und entschuldige mich an dieser Stelle bei dem Teil der Aussteller aus unserem Empfehlungslieferanten-Portfolio, den ich aus zeitlichen Gründen nicht persönlich am Stand besuchen konnte.

Anfang des Jahres hatte ich mich aufgemacht, um den TANKSTOP-Rätselpreis in Thiersheim im schönen Fichtelgebirge zu überreichen. Der Gewinner war Rolf Küstner, der einen Autohof leitet. Was ich dann antraf, war keine herkömmliche Großtankstelle mit Restauration, sondern ein Ort, der mit seinen unfassbar vielen Ideen und Dienstleistungen meine Erwartungen um Längen übertroffen hatte. Grund genug, einige Wochen später jetzt Branchenkenner Bernd Fiehöfer loszuschicken, um diesen umtriebigen und engagierten Unternehmer und

sein „Baby“ in Thiersheim noch einmal genauer unter die Lupe zu nehmen. Seine Begeisterung jedenfalls lässt sich in fast jeder Zeile erkennen.

Des Weiteren gibt es in dieser Ausgabe viele neue Produkte, Dienstleistungen und Ideen einiger unserer Leistungspartner. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen. Kommen Sie prima in den Sommer und drücken Sie unserem Fußball-Nationalteam kräftig die Daumen, damit die Europameisterschaft mal wieder einen erfolgreichen Ausgang nimmt.

HERZLICHST, IHR

Bernd Scheiperpeter



Inhalt



20 → **Die eft Vorteilswelt wächst**
Seitdem die eft Vorteilswelt seit Winter 2023 für Sie zur Verfügung steht, wächst die Zahl der aktiven Nutzer stetig. Wir bedanken uns für mittlerweile mehr als 139 Tankstellen, die die eft Vorteilswelt nutzen.



08 → **Titelthema**
Autofahrer, die den Autohof Thiersheim ansteuern, erleben im wahrsten Sinne des Wortes „Service-Wunder“. Die „Tankerei“ wird tatsächlich zur Nebensache. Der TANKSTOP Redakteur Bernd Fiehöfer ist nach Thiersheim gefahren und hat sich alles vor Ort etwas genauer angesehen.



22 → **s-iQ**
Ein hochfrequenter Standort an der B 75, ein angrenzendes Gewerbegebiet, der günstigste Kraftstoffpreis am Standort, ein großzügiges Tankfeld, ein Herz für Lkw-Fahrer und Handwerker, frisch gekochte Gerichte und ein neues Shop- und Bistro-Konzept, das auf Aufenthaltsqualität setzt: „Echt. Frisch. Für Dich.“ Hoyer hat zusammen mit s-iQ Objekt GmbH in Tostedt erstmals das Konzept an einem neu gebauten Standort umgesetzt.

34 → **Lekkerland SE**
Preisattraktive Angebote lassen sich im Tankstellenshop mit Konzepten von Lekkerland noch besser in Szene setzen. 70 Prozent der Kund:innen in Tankstellenshops wünschen sich mehr Promotions und Aktionen. Das ist das Ergebnis aus Verbraucher-Umfragen, die Lekkerland regelmäßig durchführt. Gerade angesichts der gestiegenen Lebenshaltungskosten achten Konsumenten darauf, beim Einkauf zu sparen.



AKTUELLES

- 08 → Best Practice – Autohof Thiersheim vorgestellt
- 16 → Markanter Gewinn geht in die Paderstadt
- 18 → Impressionen von der Uniti-Expo in Stuttgart
- 20 → Die eft Vorteilswelt wächst
- 50 → Der informierte Tankwart – B wie Berufsbekleidung
- 52 → Wie war das nochmal mit der Feiertagsarbeit?
- 54 → Onlineshop
- 56 → Mitmachen lohnt sich! – Kurz mal nachgedacht

SHOPNEWS

- 22 → **s-iQ:** Form und Funktion überzeugen
- 24 → **MCS:** UNITI expo war ein voller Erfolg für Tankstellenlieferant MCS
- 26 → **Edeka:** Ein Sortiment für jeden Kunden und jeden Moment
- 28 → **Untouched:** Zuckerkonsum: Die süße Gefahr für unsere Gesundheit
- 34 → **Lekkerland:** Promotions und Aktionen, die direkt ins Auge fallen
- 36 → **Grünwald:** Wieder eine Motto Tankstelle von Grünwald

INDUSTRIEPARTNER

- 30 → Leaderboard – die eft-Empfehlungslieferanten
- 32 → eft / bft-Empfehlungslieferanten für Ihre Station
- 38 → **Castrol:** Neue Verpackung bei Castrol
- 40 → **Vodafone:** Digitalisierung als Problemlöser
- 42 → **Ilan:** Nachhaltige Modernisierung
- 44 → **Jolt:** Investitionsdruck und technologische Herausforderungen
- 48 → **KH:** Innovativer Tankschutz beeindruckt Besucher der UNITI Expo 2024

BILD COVER: BERND FIEHÖFER

ANZEIGEN

bft Premium-Qualität die überzeugt
Motorenöle der Extraklasse

KUTTENKEULER
LUBRICANTS

MADE IN GERMANY

FORMULA LIGHTTRONIC 2000
10W-40
ACEA A3-10B-03
API SL/CF/ACEA

FORMULA TRONIC 2000
5W-40
ACEA C3-12, A3-10B-03
API SN/CF/ACEA

FORMULA ULTRATRONIC 2000
5W-30
ACEA C3-12
API SN/CF/ACEA

10W40 GALAXIS EXTRA 2
Semi-Synthetic Motor Oil

5W40 LIGHTTRONIC 2
Low SAPS, HC-Synthetic Motor Oil

5W30 ULTRA TRONIC
Super-High-Mileage
Low SAPS, HC-Synthetic
Motor Oil

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

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.

Senden Sie dazu eine E-Mail mit allen Mailadressen und Namen sowie der vollständigen Firmenadresse an: marketing@eft-service.de, Stichwort: TANKSTOP online.

Das aktuelle TANKSTOP-ePaper ist seit dem **14 Juni 2024** 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. August 2024**.

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.

Alle Ausgaben: Unter **www.tankstop.de** finden Sie unser Archiv mit allen Ausgaben.



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).

Sende Sie uns einfach folgende Daten zu:

- + Kontaktdaten
- + Foto
- + Beschreibungstext (Marke/Baujahr/evtl. Beschädigungen)
- + Verkaufspreis

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

BEILAGENHINWEIS

+EDNA International GmbH

Starke Marke,
Starke Eigenmarke!

 BREWDOG BRAUEREI X  DOMINIKANER
präsentieren

CRAZY-MONK



- Gebraut mit dem Segen der Mönche in Berlin
- Helles ist Wachstumstreiber im deutschen Biermarkt (+16,8 % zum Vorjahr)
- Beinhaltet 4 Hopfensorten für die perfekte Geschmacksbalance

Noch mehr Infos unter:





Best Practice – Autohof Thiersheim vorgestellt

Service „ohne“ Grenzen

TEXT | BILD: BERND FIEHÖFER



„Die Starts an allen Standorten strengten an, besonders in den Wechselzeiten durch den Mehrfachaufwand.“

ROLF KÜSTNER

Autofahrer, die den Autohof Thiersheim ansteuern, erleben im wahrsten Sinne des Wortes „Service-Wunder“. Die „Tankerei“ wird tatsächlich zur Nebensache. Wer möchte, genießt für das leibliche Wohl in Hülle und Fülle, badet in einer Wanne, duscht in Kabinen oder lässt sich in einem HighTec-Sessel massieren, während der Vierbeiner auf dem Hundespielplatz tobt. Kinder erleben Spiele, die sie mögen, große Reisegruppen erfreuen sich an kulinarischen Köstlichkeiten, bevor es auf eine Donau-Kreuzfahrt geht. Und auch tolle Frisuren von Meisterhand entstehen vor Ort während eines Stopps, sofern gewünscht. Jedoch der Reihe nach mit umfassendem Blick auf eine ganz besondere Raststätte im fränkischen Land.

Es scheint ein ganz gewöhnlicher Tag Ende März 2024 zu werden. Ein Tag, an dem die Sonne längst aufging und es nicht schafft, sich zwischen die Wolken zu mogeln. Stattdessen bläst der Wind mal mehr und mal weniger kräftig aus unterschiedlichen Richtungen. Eher wollen Regentropfen die tiefhängenden, teils dunkelgrauen Wolken entlasten. Stattdessen bleibt es trocken bei empfindlich kühlen Temperaturen. Dennoch zeigt sich Rolf Küstner, Eigentümer des Shell geflaggt Autohofs in unmittelbarer Nähe der Autobahn A 93 im fichtelgebirgischen Thiersheim, deren nördlicher Teil am Autobahndreieck Hochfranken beginnt, über Weiden [Oberpfalz] und auch Regensburg und schließlich zum Dreieck Holledau führt, freundlich, entspannt und zudem im kurzärmeligen Hemd während unseres gemeinsamen Rundgangs auf dem rund 40 000 Quadratmeter großen Areal.

VIER JAHRZEHNTE TANKSTELLE

Seine tagesaktuelle Kurzärmeligkeit hat einen langen Atem. „Meine Kindheit in Baden-Württemberg erlebte

ich an der von meinen Eltern geführten Tankstelle. Ich wuchs quasi mit Benzin im Blut auf. Tankstelle war und ist nach wie vor mein Leben und für mich bis heute das interessanteste Kinderzimmer überhaupt“, beurteilt Rolf Küstner seine Situation damals wie gegenwärtig. Mit der Wiedervereinigung Deutschlands drangen seine geschäftlichen Erfolge in neue Dimensionen. Er erkannte sehr schnell die vortreffliche Lage des Rasthofes an der Bundesautobahn A93, um den Reisenden Richtung Süden beste Services zu bieten – kulinarisch sowieso und mit sortimentsbreiten Durstlöscher-Angeboten, mit treffsicheren Services für alle Kunden und überaus kundenfreundlich erst recht. Auch im Sinne der Brummifahrer präsentiert sich der Rasthof ausgesprochen gastfreundlich und ist selbst dann ein perfekter Gastgeber, wenn mehrere Busse voll besetzt mit erholungssuchenden Senioren gleichzeitig eintreffen, um sich zu stärken. „Mit meinem Team und den geschaffenen Platzangeboten bin ich heute in der Lage, rund 200 Gäste gleichzeitig gastronomisch zu betreuen und zu versorgen“, weiß der erfahrene Hausherr. „Dann muss und kann ich mich auf jeden Einzelnen meines Teams verlassen.“ Eine beruhigende Situation für ihn als Chef, die nicht über Nacht entstanden ist, sondern die er sich hart erarbeitete, indem er beispielsweise noch heute im Tankstellenshop selbst kassiert, dabei Kundengespräche sucht und führt und durch sein persönliches Auftreten dem Team vorlebt, was er von ihnen erwartet. Die Grundlagen dafür legte Rolf Küstner während seiner Lehre zum Bürokaufmann.

GELUNGENER START

Sein Start an der Tankstelle gelang ihm im Betrieb seiner Eltern, die eine Pachttankstelle im Hohenlohekreis führten. Mit ihnen gemeinsam praktizierte er seinerzeit eine



„An früheren Tankstellenstandorten sehnten wir uns nach Platz, da man dann vieles besser machen kann. Heute haben wir ihn.“

ROLF KÜSTNER

bemerkenswerte Weiterentwicklung. „Als die Autobahn A6 Heilbronn-Nürnberg fertiggestellt wurde, bewarben wir uns seinerzeit noch beim Bund als Bundesautobahn-tankstelle mit Raststätte und Erfrischungsdienst wie es damals hieß.“ Rolf Küstner bewarb sich unabhängig vom Rasthof der Eltern als Pächter für eine Autobahnraststätte bei der Tank & Rast, bekam jedoch eine Absage. Mitte der 1990er Jahre nahm er Kontakt mit Shell in Deutschland auf und bot an, sich im Bereich Autohof engagieren zu wollen. Er bekam sofort eine unmissverständliche Zusage. Sein Plan, nicht als Pächter zu starten, sondern es selbst zu tun, gelang. Mit Unterstützung der Bank und der Fertigstellung der Bundesautobahn A93 als durchgängiges Stück von Hof bis Regensburg entschieden sie sich für den damals „weißen Standortfleck“ und entwickelten gemeinsam mit Shell und natürlich der Bank geschäftliche Strategie und praktische Umsetzung.

ENORMER WILLE

Von Anfang an investierte Rolf Küstner in seinen Autohof Thiersheim neben finanziellen Mitteln enormes persönliches Engagement mit durchdachten Investitionen für seine Dienstleistungsangebote seinen Kunden gegenüber und für die handwerkliche Dienstleistungspraxis in allen Bereichen des Autohofs. Nach und nach gelang es, alle Geschäftsbereiche auf dem riesigen Grundstück zum Laufen zu bringen und in eine sinnvolle Wirtschaftlichkeit zu führen. „Wir erweiterten deswegen unsere Serviceangebote sowohl für Transit- als auch für Kunden aus der Region und ließen beispielsweise eine Halle bauen, in der eine Portalwaschanlage installiert wurde, um Pkw und Transporter waschen zu können.“ Aktuell leistet eine SoftCare2 Pro aus dem Hause WashTec die Wäsche und Pflege von Fahrzeugen bis zu einer Höhe von 2,80 Meter und einer Breite von 2,58 Meter. Auch für diese große Investition sagte ihm die Geschäftsbank die dafür notwendige finanzielle Unterstützung im Wissen zu, dass Rolf Küstner auch dieses Geschäft erfolgreich entwickeln wird. „Wir hatten uns zu dieser Zeit bereits einen sehr guten Ruf in der Region erarbeitet“, begründet Rolf Küstner die scheinbar problemlose Zusage notwendiger finanzieller Mittel für dieses Projekt.



„Unsere große Motivation war, von den Standards wegzukommen und es besser zu machen.“

ROLF KÜSTNER

AM „BALL“ GEBLIEBEN

Im Laufe der Zeit „erlebt“ der Autohof Thiersheim diverse Um- und Anbauten. Dazu zählen ein großzügig bemessener Wintergarten an der Gebäuderückseite, eine Sonnenterrasse sowie ein unmittelbar angrenzender Erlebnis-Kinderspielplatz, ein etwa 200 Quadratmeter großen Hundespielplatz mit Kletter-, Balancier- und Sprunggeräten und sogar eine technische Self Service-Station für Biker, die ihre Fahrräder noch einmal checken und mal Pause zur Stärkung machen können, bevor sie ihren Ausflug per pedes entlang des unmittelbar am Grundstück vorbeiführenden Radweges fortsetzen. Für Wanderungen zu Fuß oder mit dem Rad im Fichtelgebirge und darüber hinaus erhalten Erholungsuchende an einer überdacht aufgestellten Karte die notwendigen touristischen Informationen dafür. Das äußere Tor unmittelbar neben der gerade genannten Karte führt zur Servicewelt im Innern des Gebäudes und so zu mehreren gastronomischen Verweilzonen und einem lärmgeschützten Areal für Familien mit kleinen Kindern. Die Innenausstattung realisierte der branchenbekannte Shopeinrichter s-IQ unter Aufsicht des Geschäftsführers Josef Walz.

STIMMIGES MOBILIAR

Mehrere, voneinander getrennte, in warmen Farbtönen gehaltene Verweilzonen zeugen von einem praktischen wie bequemen Interieur mit starkem fichtelgebirgischen Bezug. Die große regionale Präsenz bilden Heimatprodukte ab – Süßes und Souvenirs aus dem Fichtelgebirge beispielsweise. Eine in großzügiger U-Form gestaltete,

offene Theke bildet die Brücke zwischen Küche und Restaurant und bietet Gästen gleichzeitig auf Hochstühlen Platz, um am gastronomischen „Tun und Treiben“ aus nächster Nähe teilzuhaben. Entlang des Laufweges zwischen Restaurant und Shop wurden Eistruhe und weitere Tische mit hohen Sitzgelegenheiten platziert. Zudem fällt ein Board auf, auf dem das Autohof Journal ausliegt. Die für Kunden kostenlosen Ausgaben je Quartal bilden aktuelle tankstellenspezifische und Themen aus der Region ab, empfehlen Feierlichkeiten im Haus für jedermann und machen diesbezüglich auf Erwartbares aufmerksam – Buffet oder mehrgängige Menüs und ausgezeichnetes Essen etwa.

WISSENSWERTES IM QUADRAT

Im handlichen wie taschenfreundlichen Quadratformat informiert der Autohof Thiersheim seine Gäste über die für sie gebotenen Highlights – täglich wechselnde Angebote im Restaurant, „Burger-Time“, vom Kronfleisch als eine typische Spezialität des Fichtelgebirges, wann Fisch vom Grill zu haben ist und über mehr als ein Dutzend Frühstücks-Menüs. Aus der technisch modern ausgestatteten Küche gelangen sogar Festtagsleckereien auf den Tisch. Man „könnte“ meinen, quadratisch, praktisch, lecker. Das Interesse für Kundenbesuche vor Ort ergänzt eine aufmerksamkeitsstarke wie liebevoll gestaltete Firmenwebsite mit einem Look, der von klaren Strukturen und der Konzentration auf das Wesentliche, vor allem jedoch von Nähe und Freundlichkeit zu den Kunden geprägt ist (www.autohof-thiersheim.de).

„Im neu gestalteten Shop gibt es keine Aufsteller mehr. Ein neues Produkt kommt ins Regal und muss sich beweisen.“

ROLF KÜSTNER



Zurück zu den gebotenen Services: Moderne sanitäre Anlagen sowie Dusch-, Bade- und Massagemöglichkeiten prägen einen Aufenthalt besonderer Art. Für die Kleiderwäsche der Brummifahrer stehen wenige Schritte nach einem Wickelraum Trommelwaschmaschine und Trockner einsatzbereit. „Wir investierten stets auf Nachfrage und Wünschen unserer Kunden und so aus der Praxis heraus“, bringt es Rolf Küstner auf den Punkt.

KLARE STRUKTUREN IM SHOP

Heute betreten die Kunden einen äußerst modern eingerichteten und nach Sortimenten klar strukturierten etwa 240 Quadratmeter großen Shop. Er wird an seiner langen Seite vom Tankfeld mit fünf Fahrbahnen für Pkw und Transporter eingerahmt, auf denen alle konventionellen Kraftstoffe und Autogas getankt werden können, an der kürzeren Seite vom Tankfeld der Trucks



und Busse mit sechs Fahrbahnen. Die Kunden gelangen von beiden Tankfeldern durch separate Eingangstüren an den verglasten Shopfensterecken in den Shop. Ihnen fallen ein umfangreiches Sortiment für Jung und Alt inklusive Bio-Produkte auf modernen Regalträgern, in verglasten Kühlschränken und Gefriertruhen, auf brusthohen Regalträgern in verschiedenen Größen und ein verglaster Kühlschrank, der Weine auf verschiedenen Kühltemperaturen hält, auf, bevor sie die äußerst großzügig gestaltete Kassenzone erreichen, die alles bietet, was nicht nur Kunden beeindruckt, sondern für Mitarbeiter durchdachte Handlings ermöglicht. Dies bestätigen die Auszeichnungen „Deutschlands ‚Beste Kassenzone‘ in der Kategorie Tankstelle 2019“ und der Gewinn „Branchenaward 2019-2020, Deutschlands beste Kassenzone“ in der Kategorie Tankstelle“.

STIMMIGE INNENARCHITEKTUR

In allen Räumlichkeiten fallen die umgesetzten Gestaltungen der Wände und effektiv gestaltete Raumteiler mit stets regionalem Bezug auf. Besonders präsent sind großflächige, aneinander gereimte Monitore, die farbige Naturfotos aus dem Fichtelgebirge zeigen. Ihr Präsentationsband wird jahreszeitlich angepasst. Dort, wo Rolf Küstner bewusst auf Wandmonitore verzichtete, zeigen farbige 3-D-geschichtete Holzreliefs die unglaubliche Schönheit des Fichtelgebirges in den vier Jahreszeiten. Die Raumteiler wiederum zeigen typische Astwerke aus dem Fichtelgebirge, die sich harmonisch in die präsentierte Innenarchitektur als Ganzes einfügen.

Wer sich wandelt – etwa, weil er Bioprodukte im Shop etabliert oder in der Küche im Restaurant einsetzt –, braucht Vertrauen, Glaubwürdigkeit und vor allem die dafür notwendige Kompetenz. „Die Kunden müssen uns dies auch zutrauen“, sagt Rolf Küstner so auch treffend. Damit ist auch er in der Verantwortung, genau zu prüfen, von wem er was wie und wann einkauft. Im Finale sollte dann für alle Beteiligten Vereinbartes und Gebotenes – fränkisch formuliert – „baast schoo“ – sein.

STIMMIGE LOGISTIK MIT HAPPY END

Längst gibt es gute Erfahrungen hinsichtlich Bestellung, umfangreichem Angebot und Produktfrische. „Kunden bestellen Backwaren vor und nennen uns den Zeitpunkt ihrer frühen Abholung. Andere Kunden, die ebenfalls bereits sehr früh unterwegs sein müssen, wählen aus tagesfrischen Arrangements im Bistro für unterwegs oder den Vor-Ort-Verzehr. Was bis zum Abend nicht verkauft wurde, wird auf die „to-go-Schiene“ gestellt. Es handelt sich dabei um das Konzept „To Good To Go“ von

einem Start-up Unternehmen, dass sich zum Ziel setzte, Lebensmittel nicht wegzuerwerfen. „Und das ist der Hammer. Das kann ich jedem ans Herz legen. Auf diesem Weg können richtig Punkte gesammelt werden. Wir haben inzwischen deutlich über Eintausend Follower, die sich für unsere ‚To Good To Go‘-Tüten interessieren und über die App bestellen. Darin ist ein Warenwert von über zehn Euro und der Kunde zahlt 3,50 Euro. Rolf Küstner sieht die nicht einfach weggeworfenen Produkte auch als innovativen Multiplikator für Verkauf und Service überhaupt. „Tankstelle ist eine Herausforderung, die alles erlaubt“, sagt er.

„Wir müssen vom schlechten, wahrgenommenen Image der Tankstelle endlich wegkommen, denn wir bieten längst ein Niveau, das gute Restaurants pflegen.“

ROLF KÜSTNER

ÜBER DEN TELLERRAND HINAUS

Darüber hinaus engagiert sich der erfahrene Geschäftsmann außerhalb des Autohofs in der Region... etwa, wenn Bürgerfeste stattfinden und er mit einem Weinstand für Genuss der Besucher sorgt. Denn Rolf Küstner ist Weinliebhaber. „Daher übernehme ich diese Aufgabe sehr gern“, begründet er seinen öffentlichen Außer-Haus-Auftritt in einer doch eher biertypischen Gegend. „Wer Kompetenz erlangt hat, kann quasi alles ‚spielen‘, um geschäftlichen Erfolg zu haben, weil es sich multipliziert“.



Es gibt weitere bemerkenswerte Veranstaltungen, die nicht außerhalb, sondern auf dem Autohof Thiersheim stattfinden. Dazu zählt der Treff der Neugeborenen. „Einmal im Jahr kommen sie zu uns, es gibt Kaffee und Kuchen, der Bürgermeister spricht, Oma und Opa sind dabei. Für mich zählt, dass ich sie alle hier bei mir habe. Sie werden schließlich in der Kinderspielecke im Beisein von Oma und Opa groß.“ Für Schulkinder gibt es an einem Tag in den Sommerferien ein exklusives Programm. „Im vergangenen Jahr beispielsweise nahmen 20 Kinder daran teil. In Corona-Zeiten gab es Autokino und sonntags Auto-Gottesdienst und Auto-Konfirmation bei uns am Autohof. Dafür erhielten die Teilnehmer die Radiofrequenz, um Gesagtes über das Autoradio empfangen zu können.“

Weitere Services sind die Betankung der Lkw mit LNG, Full-Service für Caravan-Fahrzeuge und sechs Schnellademöglichkeiten für Elektrofahrzeuge. Ein besonderer Service ist das Angebot, sich Frisuren performen zu lassen. Dafür zuständig ist die freundliche Friseurmeisterin Milena Buschmeyer. Ihre Kunden kommen aus nah und fern oder sind auf der unmittelbaren Durchreise.

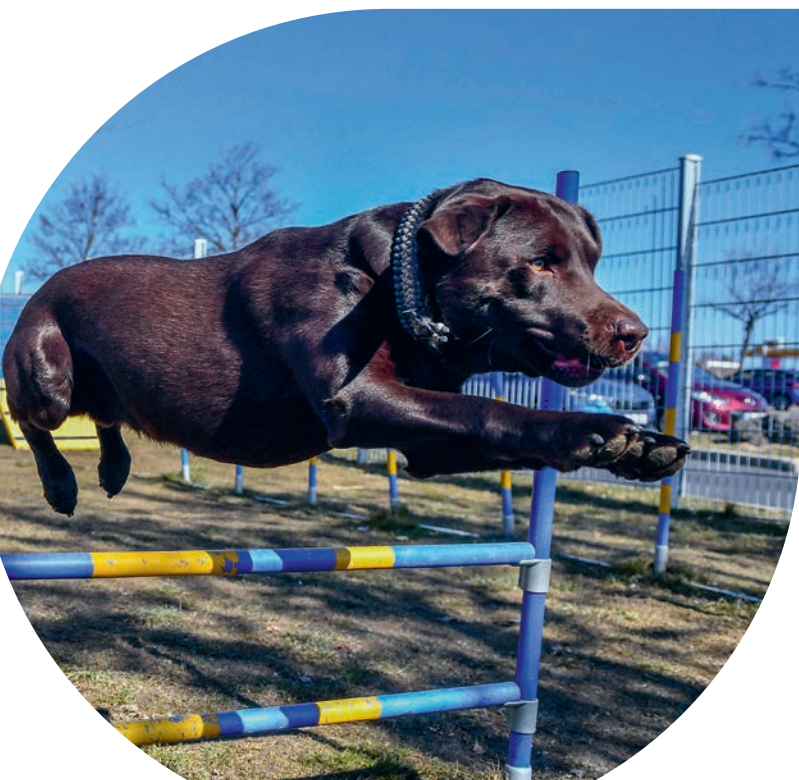
DAS TEAM ZÄHLT

Für alle Services sind 32 Mitarbeiter*innen im Einsatz, unter ihnen vier Köche. Mit Blick auf den gesamten zu erbringenden Service sagt Rolf Küstner: „Mir ist wichtig, dass stets beide Kassen im Shop besetzt sind, um schnellen Service zu bieten, Küche und Bedienung im Restaurant ‚funktionieren‘“. Rolf Küstner stützt sich bei all seinen Aktivitäten auf ein erfahrenes, äußerst enga-

giertes und zuverlässig arbeitendes Team. Der Grund: Man muss ein guter Arbeitgeber sein. Die Mitarbeiter sind längst so gut vernetzt, um vorher zu wissen, was sie ziemlich konkret am neuen Arbeitsplatz erwartet. „Mitarbeiter machen ihren Job gern und besser, wenn die Bedingungen dafür stimmen. Eine der Bedingungen an der Tankstelle ist der Dienstplan, der längst digital für die Mitarbeiter zur Verfügung steht und langfristig einzusehen ist und darüber hinaus möglichst viele Wünsche von ihnen berücksichtigt.“ Schließlich wollen und müssen auch sie ihr Privatleben planen „dürfen“. Rolf Küstner sagt in seiner bescheidenden Art schließlich: „Als Chef bin ich jeden Tag hier. Das kann ich nicht von meinen Mitarbeitern verlangen und tue es auch nicht.“

DER BLICK VORAUSS

Mit Blick in die Zukunft möchte Rolf Küstner schon noch Einiges bewegen, parallel seinen Arbeitsanteil auch verringern...weniger für die Karibik, mehr für den Genuss einer Flasche Wein, der gemeinsam mit Freunden um die Ecke in der Heimat genossen wird. Zeit, die auch für die Teilnahme an den von der Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen organisierten Round Table Gesprächen frei wird. Denn: „Der Austausch zwischen mittelständischen Tankstellenunternehmern auf Augenhöhe bringt viel Know-how aus der Praxis für die Praxis.“ Und mit Blick auf die Stammkunden ist er überzeugt, dass diejenigen, die etwa auf dem Weg in den alpinen Skiurlaub am Autohof Thiersheim rasten, auch bereit sind, für die gebotene Leistung kommentarlos auch den dafür festgelegten Preis zu bezahlen. Nicht nur, weil sie wissen, dass der



Preis für ein gezapftes Bier in Zwei- oder Dreitausend Metern Höhe ein Vielfaches von dem am Autohof Thiersheim kostet. Im Urlaub und bereits auf dem Weg zum Ziel werden (fast) alle Wünsche erfüllt. „Wenn wir die vorgestellten Wünsche erfüllen und der gebotene Service passt, spielt der Preis ein wenig eine untergeordnete Rolle, vorausgesetzt unsere Gäste fühlen sich nicht über den Tisch gezogen. Alles hat halt seine Grenze.“

„Wichtig ist, stets glaubwürdig und authentisch zu sein.“

ROLF KÜSTNER



ANZEIGEN

UNTOUCHED

NATIONAL PARK WATER MIT GESCHMACK

Jetzt bestellen!

Erfrischung to go

- ✓ Ohne Zucker
- ✓ Kalorienfrei
- ✓ Ohne Süßstoffe





Markanter Gewinn geht in die Paderstadt

TEXT | BILD: BERND SCHEIPERPETER EFT

Der erste E-Scooter in der Historie der TANKSTOP-Preisrätselgewinne geht an Simone Hoffmann, Betreiberin der MARKANT-Tankstelle in Paderborn. „Ich freue mich riesig und es passt wunderbar, dass unser Sohn in ein paar Wochen vierzehn wird und dann unbeschwert durch unsere schöne Stadt scootern darf“, strahlt die Tankstellenunternehmerin, die zusammen mit ihrem Ehemann und 17 Mitarbeiter:innen den 24/7-Betrieb leitet. „Wir sind eigentlich permanent vor Ort und leben Tankstelle“, sagt Simone Hoffmann. Und das so erfolgreich, dass die Station aktuell bundesweit unter den besten Tankstellen der Westfalen-Gruppe rangiert und die Hoffmanns demnächst für ein paar Tage auf Kosten der Münsteraner nach Italien reisen dürfen. Dabei sah das in den vergangenen zwei Jahren ganz anders aus, denn eine 15-monatige vorgelagerte Baustelle ließ die Umsätze um 60 Prozent sinken. „Hier hat die Gesellschaft aber sehr gut unterstützt, dennoch hatten wir in dieser Zeit viele schlaflose Nächte“. Die Hoffmanns bieten an ihrer großen Station jede Menge Produkte und Services an und vor allem das Vorführregal der MBG-Group (Salitos, effect, Scavi&Ray) aus Paderborn, in dem vor allem Neuheiten vorgestellt werden, hat eine Alleinstellung in der Stadt und sorgt daher für viel jugendliche Frequenz. Bei den vielen Stunden („ich mache auch oft und gerne die Nachtschicht“) bleibt kaum Zeit für Hobbys. Dennoch, eine Leidenschaft muss sein: Wann immer es geht, steht Simone Hoffmann mit Ehemann, Sohn und im Trikot des SC Paderborn auf der Südtribüne der Home Deluxe Arena und feuert ihr Team an. Da kann man nur wünschen, dass sie dort irgendwann auch mal wieder Bundesligaluft schnuppen darf.



Vodafone Business News

Digitalisierung braucht einen starken Partner

Zusammen machen wir den Unterschied

Die Digitalisierung verändert, wie wir arbeiten, Projekte planen und umsetzen. Gehen wir's gemeinsam an. Wir begleiten Sie bei Ihrem Digitalisierungsprojekt und sind als Premium-Partner für Telekommunikation immer an Ihrer Seite.

Profitieren Sie von unseren innovativen Business-Lösungen. Mit exklusiven Vorteilen für Genossenschaften und Verbundgruppen. So machen Sie Ihr Unternehmen schon heute bereit für die Arbeitswelt von morgen.

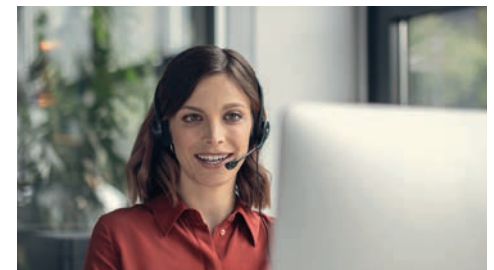
Unsere Business-Services für Sie

Wir beraten Sie zu allen Themen rund um die Digitalisierung:

- **Unified Communications & Collaboration**
- **Internet of Things**
- **Cloud & Hosting**
- **Cyber Security**
- **Enterprise Mobility Management**
- **WLAN-, Campus-Netze & Public-Networks**
- **Smartphone- & Tablet-Leasing**
- **Device Lifecycle Management**

Ihre exklusiven Vorteile

- Sondertarife für Sie als Mitglied von Genossenschaften, Verbänden und Verbundgruppen



- Zusätzliche Preisvorteile und Extra-Datenvolumen, wenn Sie Festnetz und Mobilfunk bei uns buchen
- 24/7-Premium-Service für Geschäftskund:innen

Sie haben noch Fragen?

Wir beraten Sie gern. Melden Sie sich einfach bei Ihrer Vodafone-Ansprechperson. Oder schicken Sie eine E-Mail an Andreas Vorbau: andreas.vorbau@vodafone.com
Oder rufen Sie ihn an: **0172 300 02 99**



Together we can
vodafone
business



Impressionen von der

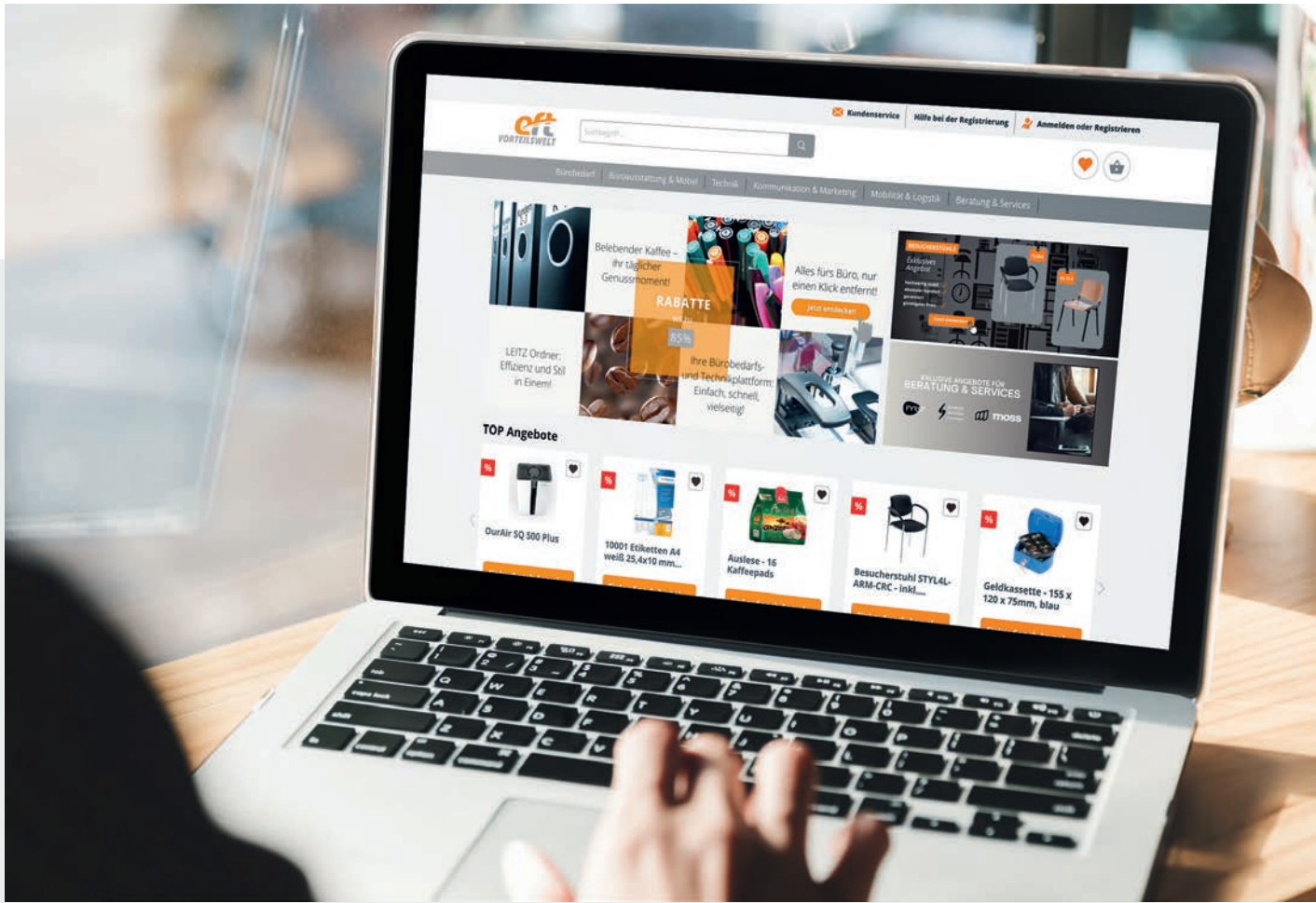
Die Messe feierte zehnjähriges Messe-Jubiläum





Uniti-Expo in Stuttgart





Die eft Vorteilswelt wächst

Seitdem die eft Vorteilswelt seit Winter 2023 für Sie zur Verfügung steht, wächst die Zahl der aktiven Nutzer stetig. Wir bedanken uns für mittlerweile mehr als 139 Tankstellen, die die eft Vorteilswelt nutzen. Schließen Sie sich jetzt an und beziehen Sie Ihre Büromaterialien, Technik und Servicedienstleistungen aus der eft Vorteilswelt.

Profitieren Sie von einer breiten Produktauswahl und sparen Sie dadurch wertvolle Zeit, die Sie in Ihr Unternehmen investieren können. Außerdem sparen Sie in Ihrer Vorteilswelt auch bares Geld durch unsere Kooperationen mit namhaften Partnern.

Ist Ihr Interesse geweckt? Dann registrieren Sie sich unter eft-vorteilswelt.de/signup! Füllen Sie Ihre Daten inklusive Ihrer eft-Mitgliedsnummer aus. Anschließend erhalten Sie eine E-Mail mit einem Bestätigungslink. Nachdem Sie auf den Link klicken, prüft unser Admin-Team Ihre Registrierung und gibt Ihren Account frei.

Mit unserer Premium-Mitgliedschaft erhalten Sie außerdem versandkostenfreien Zugang zu über 17000 Produkten! Stöbern Sie in Ihrer Vorteilswelt unter eft-vorteilswelt.de.

Das LIQUI MOLY Verkaufskonzept für Ihre Tankstelle

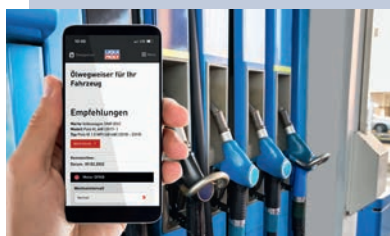


Tanken Sie zusätzliches Umsatzpotenzial und nutzen Sie unser Mehr an Markenpower:



Motoröle, Additive und Fahrzeugpflege von höchster Qualität.

Jeder Fahrzeugbesitzer ist ein potenzieller Kunde für LIQUI MOLY-Produkte. Mit unserem perfekt auf Ihre Bedürfnisse abgestimmten Tankstellensortiment punkten auch Sie bei Ihren Kunden. **Alles rund ums Fahrzeug. Aus einer Hand.**



Cleverer Verkaufshilfen:

Noch nie war der Schmierstoffverkauf einfacher.

Welches Öl für welches Fahrzeug? Mit dem mobilen LIQUI MOLY-Ölwegweiser finden Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihre Kunden schnell und einfach das richtige Produkt. **Das und noch viel mehr erhalten Sie kostenlos bei einer Zusammenarbeit mit uns.**



Mehr Service:

LIQUI MOLY betreut Sie persönlich vor Ort.

Wir verfügen über ein enges Netz an Verkaufsprofis speziell für Tankstellenkunden. Das ist einmalig in der Branche aber ganz typisch LIQUI MOLY.

So sind wir überall und jederzeit schnell für Sie da!



Mehr Aufmerksamkeit:

LIQUI MOLY-Verkaufshilfen am POS wirken.

Praktische Verkaufsdysplays und attraktive Werbemittel am Point of sale unterstützen Ihren Abverkauf – begleitet von ideenreichen Verkaufs- und Incentiveaktionen.

So macht Verkaufen Spaß!

Unser Dienstleistungsservice für Ihre Tankstelle - Das rundum Sorglospaket von LIQUI MOLY.

Mehr Informationen oder gleich mehr Geschäft?
Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns:
0731 1420-2111 oder info@liqui-moly.de

www.liqui-moly.com





Form und Funktion überzeugen

s-iQ Objekt baut ersten Shop für neuen Hoyer Tank-Treff

TEXT | BILD: S-IQ OBJEKT GMBH

Ein hochfrequenter Standort an der B 75, ein angrenzendes Gewerbegebiet, der günstigste Kraftstoffpreis am Standort, ein großzügiges Tankfeld, ein Herz für Lkw-Fahrer und Handwerker, frisch gekochte Gerichte und ein neues Shop- und Bistro-Konzept, das auf Aufenthaltsqualität setzt: „Echt. Frisch. Für Dich.“ Hoyer hat zusammen mit s-iQ Objekt GmbH in Tostedt erstmals das Konzept an einem neu gebauten Standort umgesetzt. „Der Tank-Treff läuft vom ersten Tag seit der Eröffnung am 2. November sehr, sehr gut“ resümiert Jörg Tiedemann, Bereichsleiter Tankstellen bei Wilhelm Hoyer B.V. & Co. KG, nach einem halben Jahr.

Der Bau einer neuen Tankstelle kostet oft mehr Geld, Zeit und Nerven als geplant. Anders in Tostedt. Die Nachbarn konnten die Eröffnung nicht erwarten, halfen gar mit Gerät beim Einheben der Tanks. Nach nur einem Jahr Bauzeit wurde der 47. Hoyer Tank-Treff eröffnet – ohne Verzögerung, auch nicht bei der erstmals eingebauten Bistro- und Ladeneinrichtung.

Den ersten Bon hat Stationsleiter Henryk Berg noch immer im Büro hängen. Er brachte Erfahrung als Stationsleiter einer größeren Station bei Hoyer mit, zudem das Herzblut und die Empathie für Mitarbeitende und Kunden, um die Station zum Treff zu machen – nicht nur zum Tanken.

Neben den harten Standortfaktoren für Jörg Tiedemann die entscheidenden Faktoren, um das neue Konzept „Echt. Frisch. Für Dich.“ zu leben. „Bei uns gibt’s morgens für die Handwerker zum Mettbrötchen und dem heißen Filterkaffee auch ein Lächeln. Der Preis ist dann auch nicht mehr ganz so entscheidend“, weiß Jörg Tiedemann. Gut 100 Brötchen werden morgens verkauft.

Wer möchte, der kann bereits morgens warm essen. Die Bistrokarte wird während der Öffnungszeiten angeboten, von 11.30 bis um 14 Uhr zusätzlich der Mittagstisch. Frisch vor Ort von einem Koch gekocht, wenn möglich auch regionale Spezialitäten – Grünkohl geht immer – von örtlichen Erzeugern. Bis zu 50 Mittagessen werden ausgegeben, Mitarbeitende aus den benachbarten Unternehmen nutzen gerne die Abokarte.

Ein hochfrequenter Standort, ein starkes Snackgeschäft am Morgen, ein gutes Mittagsgeschäft, dazu noch ein Loungebereich – und das auf nur 65 m2 Fläche? Diese Herausforderung hat in einem Wettbewerb s-iQ Objekt aus Sicht der Verantwortlichen von Hoyer am bestem umgesetzt: direkte Blickachse vom Eingang zur Kasse und der Snackvitrine, kurze Wege für die Mitarbeitenden, Zweitplatzierungen für Impulskäufe, genügend Sitzplätze zum Mittagessen und einen Loungebereich.



Bild linke Seite: Der erste neue gebaute Hoyer Tank-Treff im neuen Markendesign in Tostedt.

Bild rechte Seite: Formschön und funktional: Der Food-Counter mit markentypischem Hoyer-Shape.

Das im Wettbewerb präsentierte Konzept wurde ohne Veränderungen umgesetzt. Das Shop-Sortiment und die Kassenzone sind nach dem 80-20-Prinzip auf die Bestseller konzentriert. Bezahlt wird nur an einer Kasse. Der Mitarbeitende kann von dort Kaffeemaschine, Snackvitrine und Tabakregal mit einem Move erreichen.

Die Verantwortlichen bei Hoyer haben gleich zu Beginn das Konzept und die Leistungsfähigkeit von s-iQ Objekt einem Stresstest unterzogen. Nahezu zeitgleich wurde neben Tostedt an einem größeren Standort und an einem Autohof das neue Bistro- und Shopkonzept eingebaut. „Das Konzept ist skalierbar – ohne an Qualität zu verlieren“, freut sich Liliana Wald. In diesem Jahr sind bereits vier weitere Umbauten vereinbart. Die Geschäftsleitung hat bereits für alle weiteren Standorte einen Zeitplan definiert.

ZUM STANDORT

Hoyer Tank-Treff

Friedrich-Vorwerk-Straße, Tostedt

6 Tankpunkte Pkw, 2 Tankpunkte Lkw, AdBlue-Zapfpunkt, 2 E-Ladesäulen

Öffnungszeiten: Montag – Freitag 5:30 bis 21:00 Uhr, danach Tankautomat; Samstag/Sonntag 8:00 bis 20:00, danach Tankautomat

Fläche Shop: 65 m²

Mitarbeitende: 15

dem Kunden größtmögliche Flexibilität zu bieten.

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 Shopseinrichtungen 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 2 500 Mitarbeitenden an rund 100 Standorten in Deutschland und einem Jahresumsatz von 8,9 Milliarden Euro eines der größten familiengeführten und mittelständischen konzernunabhängigen Mineralölunderten Deutschlands. 1924 in Visselhövede in der Lüneburger Heide gegründet, wird der Betrieb heute in vierter Generation von den Brüdern und geschäftsführenden Gesellschaftern Thomas und Markus 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 4 300 Stationen in Deutschland und Europa ergänzt, um

UNITI expo war ein voller Erfolg für Tankstellenlieferant MCS

TEXT | BILD: MCS - MARKETING UND CONVENIENCE-SHOP SYSTEM GMBH



Offenburg, 21.05.2024 – Digital Signage, moderne Sortimentskonzepte, Verkaufshilfen und nicht zuletzt eine eiskalte Überraschung erwartete die Besucher des MCS Standes auf der UNITY expo in Stuttgart.

„Zeitweise drohte eine Überfüllung unseres Standes, so viele Besucher fanden den Weg zu uns. Insbesondere am zweiten der drei Messetage war der Stand proppenvoll.“ freut sich MCS Geschäftsführer Torsten Eichinger über den Zuspruch der Tankstellenbetreiber. Neben vielen Bestandskunden konnten auch zahlreiche Neukunden am Stand begrüßt werden, die sich insbesondere für die Vielzahl an Verkaufshilfen und Sortimentskonzepten für E-Shisha, ausländische Trendprodukte bis hin zu dem Sortimentsbaustein „JUST fresh“ interessierten.

Die MCS hatte zusätzlich noch eine eiskalte Überraschung für die Standbesucher parat: Die Ice Cups des Startups ICEMÄNNER entwickelten sich im Messeverlauf zum Hit. „Wir haben damit gerechnet, dass die mit Eiswürfeln gefüllten Becher gut ankommen, aber sie sind eingeschlagen wie eine Bombe. Die Kunden haben sofort die Vielzahl der Varianten erkannt, die das Pro-

dukt ermöglicht. Neben kunterbunten Mixturen aus Energy Drinks, dem Trendgetränk Calypso bis hin zum margenstarken Eiskaffee in 20 Sekunden bieten die Ice Cups enorm viele Gelegenheiten, um Cross Sellings zu betreiben.“ so der verantwortliche MCS Category Manager Fabian Bruderle.

Neben den Sortimentskonzepten war eine Vielfalt digitaler Werbetoole zu sehen. Mittels der MCS Plattform CONNECTOR lassen sich auf immer mehr Endgeräten im Shopumfeld digitale Werbemittel ausspielen. Die Kunden konnten sich davon unmittelbar am MCS Stand überzeugen und selbst testen.

„Unterm Strich war die UNITY expo in ihrem 10. Jahr des Bestehens die erfolgreichste für die MCS – was vielleicht auch am aktuellen Marktumfeld liegen kann. Wir freuen uns in jedem Falle darauf, auch in 2026 wieder dabei zu sein.“ so Torsten Eichinger.



EDEKA CONVENIENCE – EIN SORTIMENT FÜR JEDEN KUNDEN. UND JEDEN MOMENT.

TEXT | BILD: EDEKA C+C GROSSMARKT GMBH



Unser Sortiment ist unser Kerngeschäft. Hier legen wir seit Jahrzehnten größten Wert auf Qualität, Nachhaltigkeit und ein ausgezeichnetes Preis-Leistungsverhältnis. Aktuell umfasst das Sortiment von EDEKA Convenience über 10 000 Artikel – allein in den Bereichen Food, Frische, Tiefkühlkost und Tabak.

UNSER ANSPRUCH IST ES, IMMER AM PULS DER ZEIT ZU SEIN.

Deshalb ergänzen wir unser Sortiment um erfolgversprechende Neuartikel. Und weil wir wissen, wie wichtig ein aktuelles Sortiment für den Convenience Markt ist, bieten wir unseren Kunden Informationen zu allen aktuellen Produktinnovationen. Wir kennen die Bedürfnisse Ihrer Kunden und wissen deshalb, worin sich ein Convenience Shop von einem Supermarkt unterscheidet. Aus diesem Grund stellen wir Sortimente zusammen, die auf die unterschiedlichen Bedürfnisse einer jeden Zielgruppe eingehen.

Auch unser exklusive Eigenmarkensortiment mit aktuell rund 3600 Artikeln im Food- und Nonfoodbereich überzeugt mit Qualität zu fairen Preisen. Mit unseren EDEKA Eigenmarken greifen Ihre Kunden immer zu erstklassiger Qualität. Denn bevor ein Produkt das EDEKA Markenlogo tragen darf, wird es kritisch unter die Lupe genommen, daß fängt bei der Auswahl der Zutaten und der Entwicklung der Rezepturen an und geht weiter mit der sorgfältigen Herstellung bei ausgewählten Lieferanten. Das bedeutet für Sie: niedrige Preise. Und für Ihre Kunden: höchster Genuss.



EDEKA C+C GROSSMARKT GMBH IM PROIL

Unter dem Markenauftritt EDEKA Convenience hat sich die EDEKA C+C großmarkt GmbH (ECCG) als Vertriebs- und Serviceeinheit innerhalb der EDEKA Foodservice Unternehmensgruppe auf die ganzheitliche Versorgung von Convenience-Shops, Tankstellen und kleinflächigen Handelsformaten in Deutschland spezialisiert. Rund 50 Mitarbeiter:innen verhelfen mit ihrem unternehmerischen Denken und Handeln der ECCG seit vielen Jahrzehnten zu einer hervorragenden Entwicklung in einem wachsenden Markt. Die Leitidee: Mit EDEKA Convenience sind Kunden rundum gut versorgt.

EDEKA C + C GROSSMARKT GMBH

New-York-Ring 6
22297 Hamburg
Tel: 040 6377-3730
Email: info@edeka-convenience.de
www.edeka-convenience.de

ANZEIGEN

PREMIUMWÄSCHE MIT HIGH-END VERSIEGELUNG



sonax.de/hypercoat

SONAX[®]
MADE IN GERMANY

HYPERCOAT HIGH GLOSS PROTECTION

Die keramische Langzeitversiegelung
mit Si-Carbon Technologie

- Unfassbarer Abperleffekt
- Langanhaltender Oberflächenschutz
- Extremer Tiefenglanz

CAR WASH

Zuckerkonsum: Die süße Gefahr für unsere Gesundheit

BILD | TEXT: UNTOUCHED GMBH



Zucker ist eine verführerische Versuchung, die uns oft unbemerkt im Alltag begleitet. Doch die Auswirkungen eines übermäßigen Zuckerkonsums auf unsere Gesundheit sind alarmierend. Studien zeigen, dass die Deutschen im Durchschnitt mehr als 30 Kilogramm Zucker pro Jahr konsumieren - das Dreifache der empfohlenen Menge. Dieser übermäßige Zuckerkonsum kann schwerwiegende Folgen für die Gesundheit haben und zu Fettleibigkeit, Diabetes und Herz-Kreislauf-Erkrankungen führen.

ALARMIERENDE ZAHLEN UND FAKTEN

- + Jeder vierte Erwachsene in Deutschland ist übergewichtig oder adipös (Quelle: Robert Koch-Institut)
- + Rund 7 Millionen Menschen leiden an

Diabetes mellitus (Quelle: Deutscher Gesundheitsbericht Diabetes 2022)

- + Herz-Kreislauf-Erkrankungen sind die häufigste Todesursache in Deutschland (Quelle: Statistisches Bundesamt)

Diese besorgniserregenden Zahlen unterstreichen die Dringlichkeit, den Zuckerkonsum zu reduzieren. Eine Möglichkeit bieten gesunde und natürliche Getränke.

Das Start-up UNTOUCHED bietet mit dem Sortiment National Park Water + erfrischende Bio-Durstlöscher in sommerlichen Geschmacksrichtungen, komplett ohne Zucker und Zuckerersatzstoffe. Die kalorienfreien Erfrischungsgetränke bieten köstliche Genussmomente ohne Reue in fruchtigen Sorten wie Zitrone

Ingwer, Apfel, Pink Grapefruit und Limette Minze. Die Getränke bestehen aus nur zwei Zutaten: Bio-Extrakte und Bio-Mineralwasser aus dem Nationalpark im Hunsrück. Damit sind sie der perfekte Durstlöscher für all diejenigen, die ihren Zuckerkonsum im Auge behalten möchten, ohne dabei auf Geschmack zu verzichten. Die vier Erfrischungsgetränke versprechen viel Abwechslung in der warmen Jahreszeit.

Was macht diese Getränke für Tankstellenbetreiber so attraktiv? Nun, abgesehen davon, dass sie Kunden eine natürliche Alternative zu zuckerhaltigen Softdrinks bieten, öffnen sie auch Türen zu einem wachsenden Marktsegment: gesundheitsbewussten nachhaltigen

Konsumenten. Die handlichen 0,5l Flaschen bestehen zu 100% aus rPET und sind somit ideal für umweltbewusste Shopper, die nach nachhaltigen Produkten suchen.

ZUCKERVERZICHT MUSS KEIN KOMPROMISS SEIN!

Überzeugen Sie sich selbst und bestellen Sie ab sofort bei Lekkerland UNTOUCHED National Park Water +. Leisten auch Sie einen wertvollen Beitrag zur Reduzierung des Zuckerkonsums, indem Sie Ihren Kunden gesunde und leckere Erfrischungsgetränke anbieten,

Die Kunden danken es Ihnen! :-)



CONTIGO

Wir nehmen Energie persönlich.

Die CONTIGO Energie AG als Dienstleister und Lieferant bietet Ihnen einen echten Mehrwert: Unsere ganz persönliche Energie – damit Sie und Ihr Unternehmen sich mit unseren maximal effizienten Energiedienstleistungen in Ruhe auf das Kerngeschäft auf Ihrer Station konzentrieren können.

- **Zuverlässige Versorgung:** Mit uns an Ihrer Seite, gehen Sie durch jede Herausforderung am Energiemarkt. Sie können auf eine stetige, günstige und zuverlässige Stromversorgung zählen.
- **Attraktive Partnerschaft:** Wir behalten den Markt für Sie im Blick und versorgen Sie zu strategisch günstigen Zeitpunkten mit Lieferangeboten für Strom und Erdgas.
- **Persönlicher Ansprechpartner:** Durch einen festen Ansprechpartner, der Ihre Bedürfnisse bestens kennt, sparen Sie ebenso Zeit wie durch unsere zusätzlichen Dienstleistungen und Services. Zeit, die Sie für Ihr Kerngeschäft sinnvoller nutzen können.
- **Know-how und Fachwissen:** Durch die jahrelange Zusammenarbeit im Bereich der Tankstellen verstehen wir Ihre Anforderungen und gehen individuell auf diese ein.
- **Transparenz in den Angeboten:** Wir legen großen Wert auf Transparenz und bieten klare, verständliche Angebote ohne versteckte Kosten oder nachträgliche Preisanpassungen.

Kontaktieren Sie uns gerne noch heute, um mehr über unsere Dienstleistungen und die Belieferung von Strom und Gas für Ihr Unternehmen zu erfahren.

Contigo Energie AG – Wir nehmen Energie persönlich.

Wir freuen uns über Ihr Interesse.

Jasmine Prescher

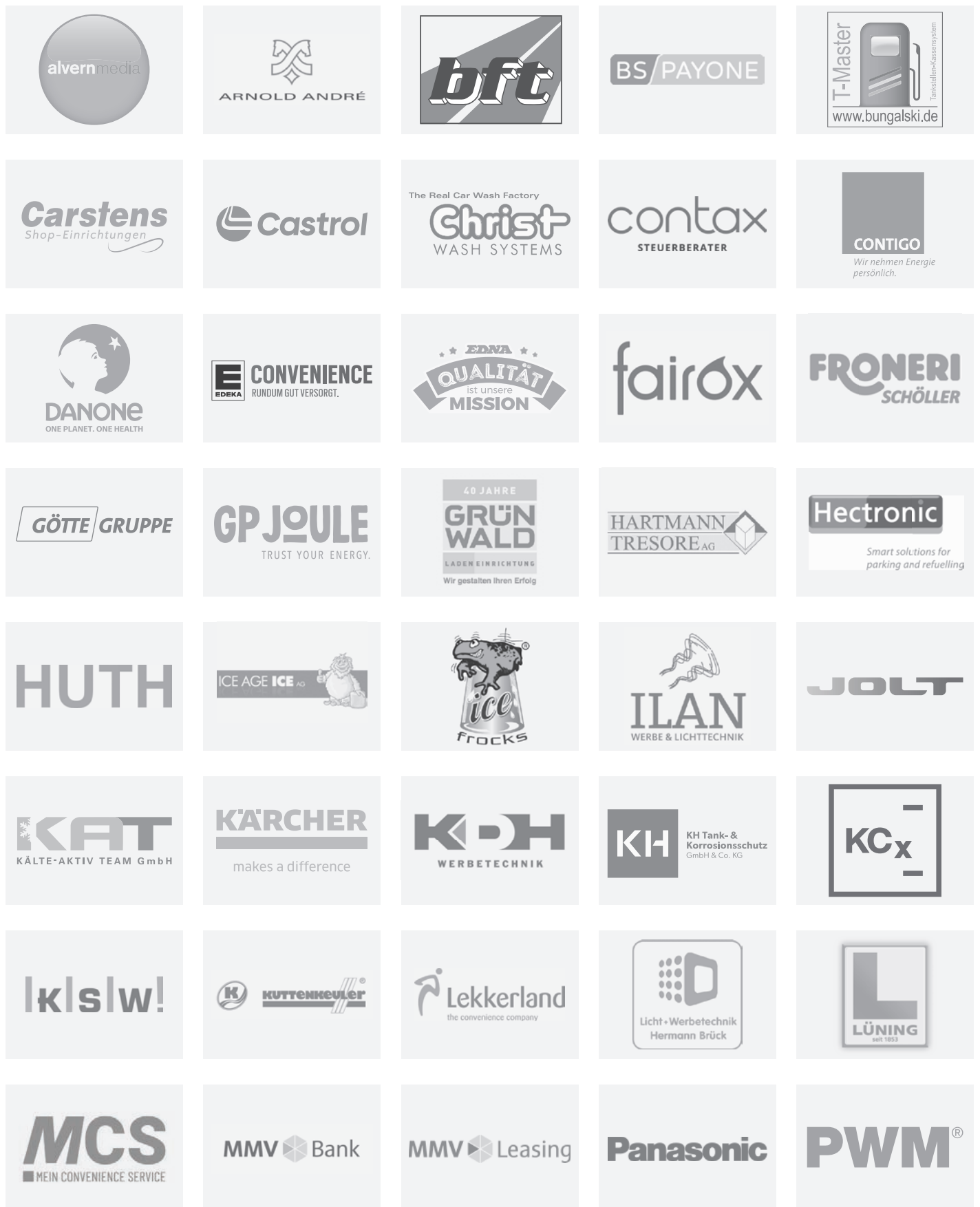
Modulleitung Tankstellen
Vertrieb Franchise & Verbände
prescher@contigo-energie.de

T +49 234 687598-75

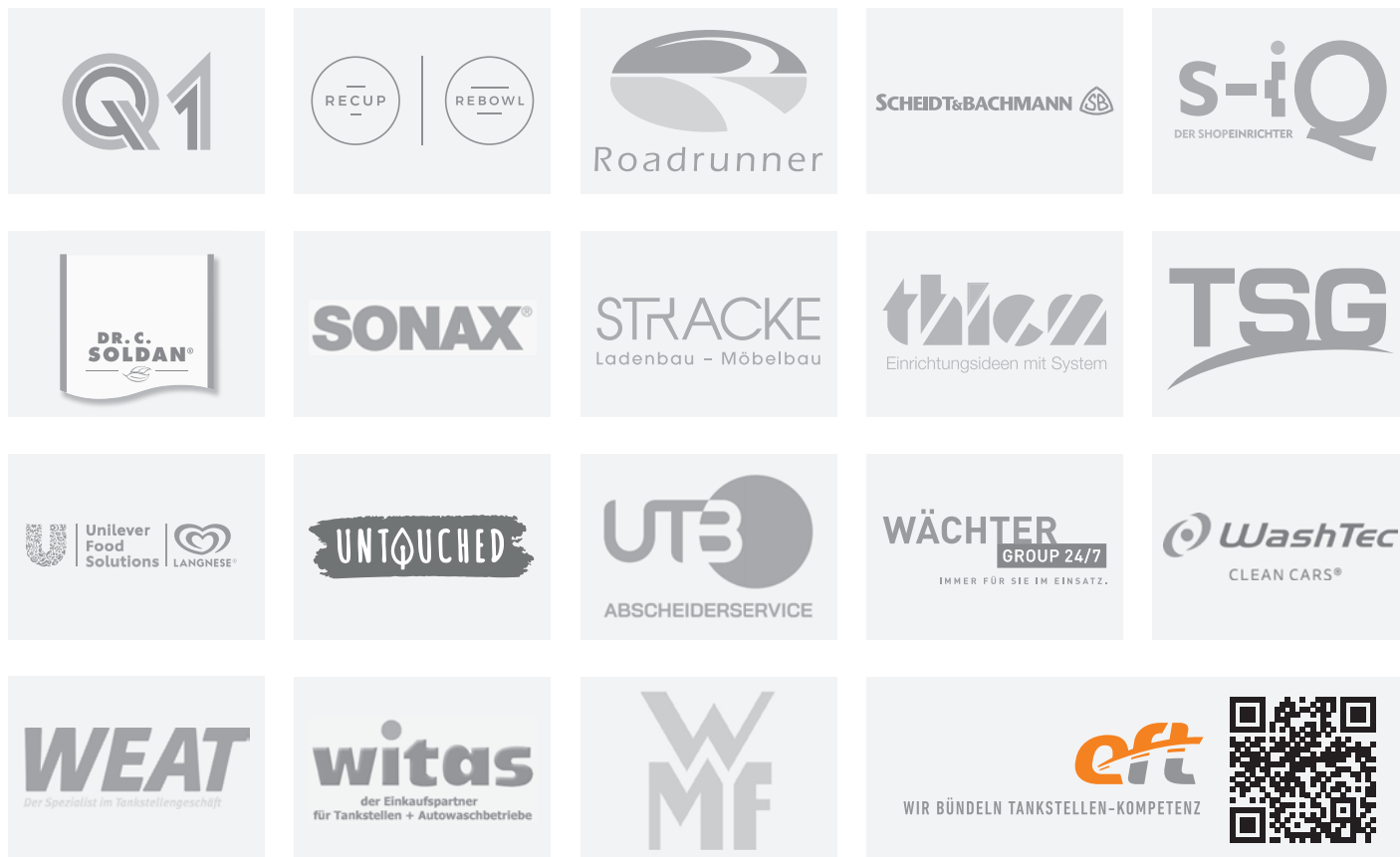
F +49 234 687598-97

oder besuchen Sie unsere Website unter
<https://www.contigo-energie.de>.

Die eft-Empfehlungslieferanten – mehr dazu unter:



www.eft-service.de/partner



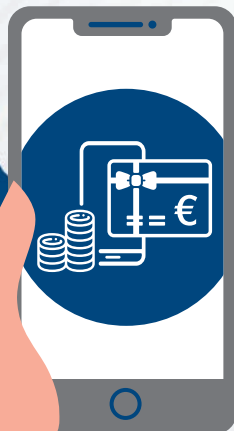
ANZEIGEN

GUTSCHEIN+ VON WEAT

Die Prepaid-Lösung für den Mittelstand - einfach, sicher, schnell - am POS und per App.

Die neue WEAT-Prepaidkarte „Gutschein+“ ist die komfortable Lösung für Tankstellennetze, immer mit individuellem Logo.

Bei Gutschein+ ist WEAT der rechtliche Herausgeber, kümmert sich um die Compliance, Umsätze, Salden, Buchhaltung und Reports. Einsetzbar fürs Tanken oder Laden, Shop und Wäsche sowie für Sachbezüge und Prämien. Per Karte am POS, mobile via App über den WEAT-MPH und integrierbar in den eigenen Online-shop. Alle Einsatzmöglichkeiten für Agenturware und Betreiberware sind PSD2/3-konform.



WEAT

DER SPEZIALIST IM BARGELDLOSEN ZAHLUNGSVERKEHR

POWER2DRIVE 19.-21. JUNI 2024
BESUCHEN SIE UNS AN STAND C6.255.

WEAT Electronic Datenservice GmbH
www.weat.de | anfrage@weat.de | Tel.: +49 211 9057-100

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:

ABSCHEIDER | SCHLAMMFÄNGE



□ KH TANK & KORROSIONSSCHUTZ E.K.

Spezialisierte WHG-Fachbetrieb für Domschachtsanierungen. Unsere Highlights: Deutschlandweiter Erfassungsservice | Patentiertes & DIBt zugelassenes Kaltverschluss-Verfahren. Läufe Antifrogenflüssigkeit aus Doppelwandigen Tanks, verschließen wir die Lecks dauerhaft mit Carbonfasertechnik. Nie wieder Korrosion in diesen Bereichen! Kaltverschluss auch an Gasführenden Rohrleitungen möglich. Spezialisiert auf drückendes Wasser im Schacht.

www.kh-tankschutz.de



□ TSG DEUTSCHLAND GMBH & CO. KG

Tokheim Service ist der innovative Partner der Mobilitätsbranche. Rund um Tanktechnik, Fahrzeugwaschtechnik, Elektromobilität & Zahlungssysteme bietet das Unternehmen maßgeschneiderte Lösungen mit hochwertigen Produkten und Dienstleistungen. Wir sind Teil der internationalen TSG Gruppe die zu den Marktführern bei der Projektentwicklung, der Implementierung und der technischen Betreuung von Anlagen gehört.

www.tsg-solutions.com/de



□ UTB GMBH - UMWELT | TECHNIK | BAU

UTB steht für Umwelt | Technik | Bau. Wir gehen in die Tiefe, damit es bei Ihnen und der Umwelt aufwärts geht! Unsere Dienstleistungen sind Prüfung (Generalinspektion), Entsorgung (Schlammfang-/Abscheiderinhalte), Wartung (halbjährlich und monatlich) sowie Sanierung von Abscheideranlagen nach DIN 1999-100, Fettabscheideranlagen nach DIN 4040-100 und Rohrleitungsprüfungen nach DIN 1610.

www.utb.gmbh

Eine Übersicht aller eft- und bft-Partner und Empfehlungslieferanten gibt es hier:

www.eft-service.de/partner

Zwischen- stopp

im Sommer



Gönn' dir
Eis –
hier im Shop

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

frei und fair – Ihre freie Tankstelle

Promotions und Aktionen, die direkt ins Auge fallen

TEXT | BILD LEKKERLAND SE



Julian-Alexander Duda von der Mundt GmbH freut sich darüber, dass die neuen Regale gut bei den Shop-Kunden ankommen.

Preisattraktive Angebote lassen sich im Tankstellen-shop mit Konzepten von Lekkerland noch besser in Szene setzen.

70 Prozent der Kund:innen in Tankstellenshops wünschen sich mehr Promotions und Aktionen. Das ist das Ergebnis aus Verbraucher-Umfragen, die Lekkerland regelmäßig durchführt. Gerade angesichts der gestiegenen Lebenshaltungskosten achten Konsumenten darauf, beim Einkauf zu sparen. Aktionsangebote, reduzierte Artikel oder preisgünstige Alternativen finden daher derzeit besonders Anklang - auch im Unterwegskonsum.

Um auf diese Wünsche einzugehen, bietet der Convenience-Spezialist verschiedene Lösungen für Tankstellenshops. Eine ist die Möglichkeit, Topseller aus den Bereichen Getränke und Snacks in größeren Mengen in „Deal Boxen“ aufmerksamkeitsstark im Shop anzubieten. Die Ware für die Deal Boxen bietet Lekkerland zu Aktionspreisen an. Den Preisvorteil kann der Shop dann an die Verbraucher weitergeben. Dazu eignen sich insbesondere Angebote wie „2 für Preis X“ oder „3 für Preis X“.

Darüber hinaus hat der Convenience-Spezialist mit „clever Kauf“ ein Konzept entwickelt, um seine Eigenmarken und ihre Vorteile in den Shops noch aufmerksamkeitsstärker zu präsentieren. Gerade vor dem Hintergrund der gestiegenen Lebenshaltungskosten sind preisgünstige Markenalternativen gefragt.

UMBAU SCHNELL GEPLANT UND UNKOMPLIZIERT DURCHFÜHRT

Zu finden sind Deal Boxen und „clever Kauf“-Regale auch an zwei Stationen der Mundt GmbH aus Hannover. Der Umbau war schnell geplant und unkompliziert durchgeführt. „Wir mussten lediglich die Ware entsprechend bestellen. Die physischen Werbemittel kamen automatisch zu uns“, erklärt Julian-Alexander Duda. Er ist bei der Mundt GmbH mit für Maßnahmen zur Shopentwicklung zuständig.

Die Möbel für die Warenpräsentation beschaffen die Shopbetreiber selbst, Lekkerland hilft dem Partner bei der Beschaffung. „Die Auswahl und Entscheidung, welches Möbel sie für die Warenpräsentation kaufen, liegt bei unseren Kunden“, erläutert Wolfgang Cezane, bei Lekkerland verantwortlich für den Tankstellenmittelstand. „Unser Ziel ist es, die Fläche im Shop gemeinsam mit den Kunden übersichtlicher und strukturierter zu gestalten. Das machen wir in gemeinsamer Planung mit

den Shopverantwortlichen. Das Sortiment des gesamten Shops kommt so besser zur Geltung.“

ZIEL:

DAS PREISIMAGE VON TANKSTELLENSHOPS VERBESSERN

Das ist auch bei den Mundt Stationen der Fall, kann Julian-Alexander Duda bestätigen. „Die Reaktionen sind positiv, die Kunden reagieren neugierig auf die neuen Warenplatzierungen. Wir sind gespannt, wie sich das langfristig entwickelt.“

Das Ergebnis behalten die Mundt GmbH und Lekkerland gemeinsam im Auge. Wie bei allen Kunden, die Promotion-Schütten oder clever Kauf einsetzen, werden die beiden Shops langfristig begleitet. In regelmäßigen Gesprächen wird über die Entwicklung und mögliche Optimierungen gesprochen.

Ziel ist es, langfristig das Image der Tankstellenshops zu verbessern und sie auch als Anlaufpunkt für preislich attraktive Snacks und Getränke in den Köpfen zu verankern und dadurch Frequenz und Kundenbindung zu erhöhen.





Wieder eine Motto Tankstelle von Grünwald

Ein außergewöhnlicher und besonderer Hingucker!

TEXT | BILD: GRÜNWALD LADENEINRICHTUNG GMBH



Der 1. FC Heidenheim 1846 ist mit 9000 Mitgliedern der größte Sportverein der Region und stieg Ende der letzten Saison zum ersten Mal in der Vereinsgeschichte in die 1. Bundesliga auf. Frau Kaltak, langjährige Betreiberin der SB Tankstelle in Heidenheim, hat schon lange eine starke Bindung zum 1. FC.

Bei der neuen Shopkonzeption der SB Tankstelle hat die Firma Grünwald diese Verbindung als zentrales Thema des neuen Mottoshops aufgegriffen. In Kooperation mit dem 1. FC Heidenheim, und Frau Kaltak ist die SB Tankstelle nun die offizielle Fan-Tankstelle des Fußballclubs.

In allen Bereichen des Shops ist durch Visualisierungen und durch bauliche Elemente die Stadionatmosphäre spürbar. Im Sitzbereich befindet sich der Kunde „direkt auf dem Spielfeld“ und wird eingeladen an der Tankstelle zu verweilen.

Die Rheinland Kraftstoff GmbH, als Betreiber der SB Tankstelle, ist sehr von dem Konzept und dem Design des Mot-

toshops überzeugt und möchte dem Kunden damit „mehr als nur Tankstelle“ bieten. Durch die umfangreichen Umbaumaßnahmen ist die SB Tankstelle ein echter Hingucker und ein Anlaufpunkt für jeden Fußballfan.

Grünwald Ladenbau Company als eines der führenden Unternehmen für Ladenbau, konzipiert und betreut die innerberggeführte Grünwald Ladenbau GmbH, Verkaufswelten für den Einzelhandel, für Tankstellen, für Markt- und Getränkemarktketten, sowie den Café- und Bistrobereich als Shop in Shop System. Dabei blickt Grünwald Ladenbau Company auf eine über 45-jährige Marktpräsenz im Ladenbau zurück. Grünwald Ladenbau Company bietet individuelle Ladeneinrichtungen und Ladenbau von günstig bis exklusiv. Unter Berücksichtigung von Konsumtrends, Kundenführung angepasst an das jeweilige Shop Segment wird ein individuelles Design zum Seriengrundmöbel entwickelt. GRÜNWARD Lieferung zeitnah und pünktlich komplette Ladeneinrichtung und Regalsysteme

in Metall, Holz und Acryl und anderen Materialien. Ein 3000 m² großes Lager gibt uns auch in schwierigen Zeiten eine gute Lieferfähigkeit. Einzelteile in Metall, Kunststoff und Holz mit kurzer Lieferzeit direkt über unseren Onlineshop, 24 Stunden. Zu den gewohnten Öffnungszeiten natürlich eine telefonische Beratung.

Zum Angebotsportfolio gehören:

- +Vitrinen für Food- und Non-Food-Produkte
- +Integrierte Kühl-Systeme für Getränke und Mopro
- +Sitzbereiche für das gestaltete Bistro

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

GRÜNWARD berät Sie gerne vor Ort.

Weitere Informationen unter:

www.gruenwald-ladeneinrichtung.de

ANZEIGEN

**GESTALTEN SIE
MIT UNS**



bft

**DIE ZUKUNFT
IHRER TANKSTELLE.**

www.lw-brueck.de

Neue Verpackung bei Castrol: Einfacher für den Einzelhandel und die Umwelt

BILD | TEXT: CASTROL GERMANY GMBH



Mit einer Vereinfachung der Lieferlogistik, einer verbesserten Warenverfügbarkeit sowie einem effizienteren Service will Castrol seine Wettbewerbsfähigkeit und Präsenz am Point of Sale verstärken. Um dies zu erreichen, hat der Schmierstoff-Experte unter anderem das Design der Produkt-Gebinde umgestaltet, was auch zur Einsparung von Verpackungsmaterialien führen soll.

Das Qualitätsversprechen bezüglich des Produkt-Sortiments ist für das Unternehmen wichtig, um im Wettbewerb zu bestehen. Dominic Adametz, Vertriebsleitung Retail DACH bei Castrol, dazu: „Dass das richtige Öl zur richtigen Zeit am richtigen Ort steht, ist für uns die höchste Priorität. Unsere Händler sollen von reibungslosen Betriebsabläufen profitieren können.“

STARKE VORTEILE FÜR DEN EINZELHANDEL

Die neue Form der 0,5 Liter-, 1 Liter-, 4 Liter- und 5 Liter-Ölgebinde wurde mit Schwerpunkt auf logistischer Effizienz sowie Robustheit entwickelt. Zusätzlich zu den neuen Kleingebinden führt Castrol im Rahmen der angekündigten Neuaufstellung des Markenauftritts auch neu gestaltete Etiketten für die Kleingebinde von Castrol EDGE, Castrol MAGNATEC und Castrol GTX ein. Das Ziel ist hierbei, ein einheitliches Erscheinungsbild und einen einfachen Wiedererkennungswert für Castrol sicherzustellen. Gleichzeitig sollen dadurch auch Verpackungsmaterialien eingespart werden. Durch die Änderungen an der Verpackung profitiert der Einzelhandel, da eine einfachere Lagerung und Handhabung von Castrol Produkten ermöglicht werden. Die höheren und schmaleren Gebinde für Schmieröle und -fette können nun besser gestapelt werden – dadurch wird wiederum Platz und Stauraum eingespart. Zudem sind die Etiketten auf den

Gebinden sichtbarer, eindeutiger und mehrsprachig gekennzeichnet, um die Bestellung und Inventur für den Einzelhandel zu erleichtern.

CASTROL INVESTIERT SIGNIFIKANT IN GLOBALE UMSTELLUNG

Die Implementierung der neuen Verpackungen erforderte eine 12-monatige Durchführungsphase mit verschiedenen Testphasen, in denen Logistikpartner und Zulieferer sich auf die neuen Standards einstellen mussten – und dauert aktuell noch an. Die neuen Ölgebinde werden in Europa seit August 2023 für das gesamte Kleingebinde-Sortiment eingeführt. Für alle Castrol EDGE, MAGNATEC und GTX-Produkte ergänzen neu gestaltete Etiketten das zukünftige Kleingebinde-Design.

„Die größten Herausforderungen bestehen darin, umfangreiche Datenänderungen, ein einheitliches Erscheinungsbild sowie die praktische Handhabung und das Marketing in den Produkten entsprechend anzupassen und umzustellen“, führt Dominic Adametz aus. Während die Umstellung des Layouts auf den Gebinden zunächst in Asien umgesetzt wurde, ist aktuell die europäische Anpassung bei Castrol im Fokus. In Deutschland, Österreich und in der Schweiz wurde die Umstellung auf die neuen Gebinde bereits im Jahr 2023 vollständig durchgeführt. Lediglich vereinzelte Teilbereiche müssen in 2024 noch umgestellt werden. Darüber hinaus wurden Produkt- und Marketingkampagnen angepasst, um die neuen Verpackungen zu integrieren. Dominic Adametz dazu: „Die weltweite Umstellung musste auch mit den Kunden besprochen werden, um sicherzustellen, dass die Authentizität und Qualität der Produkte erhalten bleiben. Das Angebot von Premium-Produkten liegt uns sehr am Herzen.“

Autorisierungs- und Payment-Terminal für die E-Mobilität: HecTron

- ✓ Zentrales Terminal
- ✓ Pro Terminal können beliebig viele Ladepunkte freigeschaltet werden
- ✓ PINPAD - „PIN-on-Glass“ mit integriertem Karten- und Kontaktlosleser
- ✓ Sichere und Eichrechtskonforme Bezahlung des Ladevorgangs
- ✓ Vielfältige Identifikations- und Autorisierungsmöglichkeiten sowie Kartenakzeptanzen
- ✓ Barrierefreier Zahlungsvorgang entsprechend der Ladesäulenverordnung
- ✓ Standardanbindung über OCPP



HecTron

Sprechen Sie uns gerne an:

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

www.hectronic.com

Digitalisierung als Problemlöser

TEXT | BILD: VODAFON BUSINESS

Wackelige Lieferketten, Kostenexplosionen, zunehmende Konkurrenz aus Billiglohnländern, Fachkräftemangel – nicht jeder dieser Herausforderungen lässt sich mit Digitalisierung und Telekommunikations-Lösungen begegnen. Aber manche davon sehr wohl.

Ist ein Hammer Dein einziges Werkzeug, sieht jedes Problem aus wie ein Nagel. Dieser böse Spruch hat sicherlich einen wahren Kern – auch wenn es um das Thema Digitalisierung geht. Denn, um es klar zu sagen: Nicht jede Herausforderung, denen sich Unternehmen aller Größenordnungen gerade ausgesetzt sehen, lässt sich allein mit Digitalisierung lösen. Und schon gar nicht, wenn sich die Digitalisierung auf das eigene Unternehmen beschränkt. Unsichere Lieferketten und inflationsbedingte Kostensteigerungen sind solche Beispiele. Wenn die Auswege aus diesen Krisen eine digitale Komponente haben sollen, müssen diese über ganze Lieferketten reichen, Transportunternehmen, Umschlagsplätze und Behörden mit einbeziehen und gegebenenfalls sogar auf der Ebene von Zentralbanken und Wirtschaftspolitik ansetzen. Anderen Herausforderungen unserer Zeit können Unternehmen hingegen durchaus effizient mit digitalen Werkzeugen und maßgeschneiderten Telekommunikationslösungen begegnen.

FÜR VIELE PROBLEME SIND DIGITALE ANSÄTZE TEIL DER LÖSUNG

Dies trifft etwa dann zu, wenn es darum geht, den Beschäftigten das Arbeiten aus dem Homeoffice beziehungsweise mobiles Arbeiten zu ermöglichen. Ebenso helfen digitale Tools, wenn der Kontakt zu Kunden und Geschäftspartnern verbessert und intensiviert werden soll – durch bessere Erreichbarkeit des Unternehmens auf mehr Kanälen und schnellere Prozesse beispielsweise für Terminvereinbarungen, Bestellabläufe oder

das Handling von Serviceanfragen. In vielen Fällen ist intelligente Digitalisierung auch ein wichtiger Hebel, um die Produktion flexibler oder Verwaltungsvorgänge effizienter zu machen. Hohe Energiepreise können Unternehmen zwar nur in begrenztem Maße senken. Aber intelligente IoT-Lösungen können zum Beispiel dabei helfen, ineffiziente Energienutzung im Unternehmen aufzuspüren und den Energieeinsatz zu optimieren. Dies reduziert im Ergebnis wiederum unnötige Kosten.

EIN GUTER DIGITALISIERUNGSPARTNER VERSTEHT SEINE KUNDEN

Dabei ist aber auch wichtig: Lösungen von der Stange passen nur selten ideal zu den spezifischen Anforderun-





gen von Unternehmen. Ein guter Digitalisierungspartner muss deshalb zunächst das Geschäft seiner Kunden und die daraus resultierenden Herausforderungen verstehen. In enger Abstimmung mit dem Kunden gilt es dann, die vorhandenen Standardlösungen des Digitalisierungspartners im erforderlichen Umfang auf die spezifischen Anforderungen anzupassen. Gerade bei Branchen-Lösungen profitieren alle Betroffenen von den fortwährend gewonnen Erkenntnissen.

Dies hat der Kommunikationskonzern Vodafone verinnerlicht. Darum ist Vodafone der Premium-Partner von vielen Verbänden und Interessensvertretungen. Unter dem Motto „Zusammen entwickeln wir Lösungen“ wer-

fen die Düsseldorfer Telekommunikationsexpert:innen auch ihre breit gefächerte Digitalisierungsexpertise in die Waagschale und bieten zum Beispiel durch die Kooperation mit dem BGL Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) eV., Verbundgruppen und Kooperationen sowie deren Mitgliedern und Anschlusshäusern maßgeschneiderte Telekommunikations- und Digitalisierungslösungen zu attraktiven Vorteilsbedingungen an. Fragen beantworten die bereits bekannten Ansprechpartner: innen oder andreas.vorbau@vodafone.com.

www.vodafone.de

[/business/digitalisierung/verbandskooperationen](http://www.vodafone.de/business/digitalisierung/verbandskooperationen)



Seyed Ali Moshref von ILAN Werbe & Lichttechnik (l.) und Gregor Giataganas von LichtWART freuen sich über die Partnerschaft.

Nachhaltige Modernisierung

Gut für die Umwelt und den Geldbeutel

TEXT | BILD: ILAN WERBE & LICHTTECHNIK

Der Nachhaltigkeitsgedanke ist ein zentraler Bestandteil der Unternehmensphilosophie von ILAN Werbe & Lichttechnik. Die Experten sind überzeugt: Nach wie vor sind noch an zu vielen Tankstellen und Autohöfen herkömmliche Leuchtmittel wie Halogenleuchten und Gasentladungsröhren statt LED im Einsatz, die deutlich effizienter, umweltfreundlicher und sparsamer sind. Einige Betreiber nutzen erst einen Markenwechsel, um die Tankstelle auf LED umzurüsten, obwohl ILAN den Austausch schnell und unkompliziert im Bestand durchführen kann.

Auch beim Herzstück der Tankstelle, der Preisanzeige, ist es nicht immer notwendig, gleich den kompletten Preismast abzubauen und einen neuen zu installieren. „Wenn das Fundament nicht mehr funktionstüchtig ist oder die Stahlträger marode, dann empfehlen wir natürlich einen kompletten Austausch der Preisanzeige. In anderen Fällen kann es ausreichen, nur bestimmte Teile der Anlage auszuwechseln“, erklärt Seyed Ali Moshref, Chief Business Development Officer bei ILAN Werbe & Lichttechnik, und ergänzt: „Sind Bestandteile wie die Verkleidung oder LED-Module noch funktionstüchtig, ist es immer nachhaltiger, sie weiterzuverwenden statt sie wegzuerwerfen.“ Im Rahmen einer Vor-Ort-Begutach-

tung können sich die Experten von ILAN ein Bild von der Situation machen und so eine Einschätzung abgeben, welche Maßnahme sinnvoller ist.

Nachhaltigkeit steht auch im Zentrum einer Kooperation, die ILAN Werbe & Lichttechnik jüngst mit dem Herforder Start-up LichtWART eingegangen ist. Das System kann sowohl in bestehenden Anlagen nachgerüstet als auch in Neubauten installiert werden. Herzstück der Anlage ist das LichtWART-Modul mit integrierter Steuerelektronik. In Kombination mit Lichtsensoren auf dem Forecourt und einer zentralen Cloudsteuerung ermöglicht das LichtWART-Modul, die Lichtintensität der Tankstellenbeleuchtung dynamisch und automatisch an die Umgebungshelligkeit anzupassen.

ILAN Werbe & Lichttechnik ist der erste Industriepartner von LichtWART im Bereich Tankstelle. „Dementsprechend sind unsere Techniker darin geschult, die Module zu installieren, in Betrieb zu nehmen, zu warten und zu reparieren“, erläutert Seyed Ali Moshref. Zudem sind bereits alle LED-Leuchten, die ILAN an Tankstellen verbaut, mit speziellen DALI-Netzteilen ausgerüstet, die notwendig sind, um LichtWART überhaupt nutzen zu können.

KOSTEN UND EMISSIONEN SENKEN

„Durch die automatische Lichtsteuerung ermöglicht das LichtWART-System, die Stromkosten um bis zu 60 Prozent zu senken“, erklärt Gregor Giataganas, Gründer und CEO von LichtWART. Außerdem „altern“ die LEDs dadurch weniger schnell und können somit länger eingesetzt werden. Die automatisch reduzierten Lichtmissionen erhöhen zudem die Chancen auf Erteilung der Baugenehmigung. Und LichtWART bietet noch einen weiteren Vorteil hinsichtlich des Markenauftritts einer Tankstelle: Das System erkennt, wenn Teile der Lichtanlage, beispielsweise ein Buchstabe oder ein Teil des Logos an der Attika, ausfallen. Dann schaltet es umgehend das komplette Element aus und setzt automatisiert eine Benachrichtigung an das Team von ILAN ab, die schnellstmöglich die Reparatur durchführen können. Hierbei ist entscheidend: Die Monteure wissen direkt, wo der Fehler liegt und können ihn sofort beheben.

In einem Piloten an einer Automatentankstelle im Harz haben die beiden Partner das erste gemeinsame Projekt erfolgreich umgesetzt. Weitere Tankstellen sind in Planung. „Dank der Kooperation mit LichtWART können Tankstellen noch nachhaltiger betrieben werden. Das ist gut für die Umwelt und gut für den Geldbeutel“, ist Moshref überzeugt.



Der Preismast an der BK Tankstelle in Germering vor und nach der Umrüstung.



Investitionsdruck und technologische Herausforderungen:

Sind kleine Tankstellen bereit für die Schnelllade-Zukunft?

TEXT | BILD: JOLT ENERGY GMBH

Viele Einfach- und Mehrfachbetreiber könnten sich zurücklehnen: Denn das Bundesministerium für Digitales und Verkehr (BMDV) will ausschließlich Tankstellenunternehmen mit mindestens 200 Standorten verpflichten, bis 2028 Schnellladeinfrastruktur (High Power Charging – HPC) für E-Fahrzeuge bereitzustellen.

Im Rahmen des Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetzes (GEIG) soll es ab dann mindestens einen Schnellladepunkt mit einer Leistung von mindestens 150 kW pro Tankstelle geben. Ist das für die freien Tankstellen wirklich ein Vorteil? Wohl kaum.

SCHUTZ KLEINERER TANKSTELLENKETTEN UND HERAUSFORDERUNGEN

Was würde es für Einzel- und Mehrfachbetreiber bedeuten, wenn allein große Tankstellenketten die HPC-Infrastruktur für Elektromobilität schaffen würden? Die wachsende Zahl der Stromer-Kunden hätte keinen Grund mehr, die freien, kleineren Tankstellen ohne Ladestation anzusteuern. Wenn Einzel- und Mehrfachbetreiber nicht ihre Existenzberechtigung aufs Spiel setzen wollen, ist Handeln daher dringend angesagt.

Viele fragen sich jedoch, woher die finanziellen Mittel für den Aufbau der Schnellladeinfrastruktur kommen sollen. Wo sollen die Schnellladesäulen auf engem Raum platziert werden? Hat der Netzanschluss die Kapazität für hohe Ladeleistungen? Wer kümmert sich um Betrieb und Service der HPC-Infrastruktur? Und ganz entscheidend: Wer trägt das wirtschaftliche Risiko für die Investition in die Zukunft?

JOLT ÜBERNIMMT INVESTITIONSKOSTEN UND BETREIBER-RISIKO

Die Antwort auf all diese Fragen ist einfach: JOLT. Wir finanzieren, planen, bauen und betreiben Schnellladestationen auf angemieteten Stellflächen. Tankstellenbetreiber verpachten uns mindestens zwei Stellplätze, auf denen wir (mindestens) einen batteriegepufferten 300 kW High Power Charger mit zwei Ladepunkten errichten. Dieser lässt sich – ganz ohne Netzausbau - unkompliziert an das Niederspannungsnetz anschließen. Der

duale Ansatz von JOLT integriert Micro-Charging parallel zum Bestandsgeschäft mit konventionellen Kraftstoffen (siehe Bild).

DIE LÖSUNG: ELEKTRIFIZIERUNG PLUS STAMMGESCHÄFT

Wir wissen aus Erfahrung: Schnellladestationen können für Tankstellenbetreiber eine neue Einnahmequelle und eine Möglichkeit zur Kundenbindung darstellen. Elektroautofahrer nutzen während der Ladezeit die Tankstellenshops und Gastronomieangebote – und tragen so zur Umsatzsteigerung im wichtigen non-fuel-Geschäft bei.

Tankstellen sind vertraute Orte zum Nachtanken – und zukünftig auch zum Nachladen. Die Integration von Schnellladesäulen nutzt die bestehende Infrastruktur und langjährige Kundengewohnheiten. Dieses Modell wird ein entscheidender Baustein für den Fortbestand von Tankstellen auch im Zeitalter der Elektromobilität sein.





STÄDTISCHE TANKSTELLEN: HANDELN, BEVOR ES ZU SPÄT IST

Insbesondere städtische Tankstellen sind vom Aussterben bedroht. Laut Sabine Tastel vom Projekt "Obsoleter Stadt" der Uni Kassel wird es bis 2030 (!) in Großstädten einen Rückgang von 33 Prozent geben. Immer mehr Menschen bevorzugen E-Mobilität, was kleine Tankstellen zunehmend obsolet macht. Doch das muss nicht sein – werden Sie JOLT-Standortpartner und bleiben Sie wettbewerbsfähig:

- + Geringer Platzbedarf: Nur 2-3 Parkplätze erforderlich, keine Trafostationen notwendig.
- + Laden mit Zusatznutzen: JOLT Premium Charger haben 2 große LED-Werbedisplays und steigern Ihre Standortattraktivität.
- + Geld verdienen: Zusätzliche Einnahmen durch ein attraktives Vergütungsmodell.

Handeln Sie jetzt, um Ihre Tankstelle zukunftssicher zu machen! Wir sind der Partner an Ihrer Seite. Kontaktieren Sie uns!

LADELEISTUNG UND NETZANSCHLUSS

- + 300 kW Ladeleistung: Maximale Ladeleistung für moderne Elektroautos mit 400V/800V Bordnetz
- + 40 - 87 kW Anschlussleistung: Batteriegepuffertes Ladesystem ermöglicht Anschluss an Niederspannungsnetz ohne Netzausbau
- + Ladegeschwindigkeit: Bis zu 100 km Reichweite in fünf Minuten

ZAHLEN AUS DER PRAXIS

- + Ø 15 Ladungen / Tag (Peak 45)
- + Ø 29 Minuten Verweilzeit
- + Ø 98% Verfügbarkeit durch 24/7 Monitoring
- + Ø 500 kWh Energieabsatz pro Tag (Peak 1.500 kWh)



ELEKTRIFIZIEREN SIE IHRE TANKSTELLE

Jetzt unverbindliches Beratungsgespräch vereinbaren!
T +49 89 7498240 | E-Mail: tankstelle@jolt.energy



VITAMIN + GESCHMACK +



ZERO ZUCKER

**JETZT
BESTELLEN**



Produkt	Volvic Vitamin+ Zitrone 0,75L Einzelflasche	Volvic Vitamin+ Himbeere 0,75L Einzelflasche	Volvic Vitamin+ Pfirsich 0,75L Einzelflasche
Lekkerland Artikel-Nr.	633534	633537	633535
EAN-Code	3 057640 598333	3 057640 598913	3 057640 598678

Volvic Vitamin+ Recharge: Pantothensäure, Vitamin B6 und Magnesium tragen zur Verringerung von Müdigkeit und Ermüdung bei.
 Volvic Vitamin+ Awake: Niacine, Vitamin B6, Folsäure und Magnesium tragen zur Verringerung von Müdigkeit und Ermüdung bei.
 Volvic Vitamin+ Active: Vitamin C, B12, Biotin und Magnesium tragen zu einem normalen Energiestoffwechsel bei.

Innovativer Tankschutz beeindruckt Besucher der UNITI Expo 2024

TEXT | BILD: KH TANK- & KORROSIONSSCHUTZ GMBH & CO. KG



Ein Besuch, drei Unternehmen: Spannende Highlights präsentierten auf der UNITI Expo die KH Tank- und Korrosionsschutz GmbH & Co. KG (KH) gemeinsam mit der Tank Protection Service GmbH & Co. KG (TPS), die beide zur Heine Unternehmensgruppe gehören, sowie die SKG Umwelttechnik GmbH & Co. KG. Die Unternehmen begrüßten zahlreiche Fachbesucher auf ihrem Gemeinschaftsstand.

Die Geschäftsführer Michael Heine und Dominik Schroeder (KH & TPS) betonten die Bedeutung der Teilnahme:

„Die UNITI ist ein essenzieller Treffpunkt, um zukunftsorientierte Konzepte für Tankstellen vorzustellen und insbesondere Zukunftslösungen zur Prüfung, Instandhaltung und Nachhaltigkeit zu diskutieren.“

ZUKUNFTSWEISENDE TANKABDICHTUNG OHNE SCHWEISSEN MIT LPP LIQUID POWER PLATE

Zu den Innovationen, die auf dem Gemeinschaftsstand vorgestellt wurden, zählte das Produkt „LPP – Liquid Power Plate“. Es ist das nach Worten von Michael Heine das effizienteste Mittel zur Riss- und Leckagedichtung. Das druckfeste Metall-Polymer vereint die Vorteile beider Materialien: die Robustheit und Stabilität von Metall mit der Flexibilität und Verarbeitungsfähigkeit eines Polymers.

ERGÄNZUNG DURCH LANGLEBIGEN SCHUTZ MIT TPS | TANK PROTECTION SHIELD®

Ergänzend dazu wurde den Fachleuten das patentierte TPS | Tank Protection Shield® vorgestellt. Das dauerbeständige Versiegelungsharz auf Epoxy-Vinylester-Basis bietet langanhaltenden Schutz gegen Korrosion und verfügt über eine wasserrechtliche Bauartzulassung (DIBt-Zulassung). Die Hybrid-Anwendung von LPP und TPS demonstriert eindrucksvoll, wie Sicherheit und Effizienz Hand in Hand gehen können, und das ohne riskante Schweißarbeiten. Anschaulich bewiesen wurde das auf dem Stand durch eine Live-Präsentation an einem speziell präparierten Tank.



NEU IM SORTIMENT: DOPA®6 LECKAGESCHUTZAUSKLEIDUNG AUCH FÜR EFUELS

Großes Interesse fand auch eine Neuheit im Sortiment von KH Tank- und Korrosionsschutz. DOPA®6 ist geeignet zum Umbau von einwandigen Tanks in doppelwandige sowie zur Wiederherstellung der Doppelwand bei defekten Tanks für Flüssigkeiten wie Kraftstoffe oder Chemikalien. Dazu Michael Heine: „Durch Einbringung der Beschichtung wird der defekte Tank wieder doppelwandig. Im Fall einer Leckage löst der Leckanzeiger optischen und akustischen Alarm aus – der perfekte Schutz vor Innenkorrosion, der unser ganzheitliches Lösungsportfolio optimal ergänzt.“

UNITI EXPO – WELTWEITER TREFFPUNKT DER BRANCHENFÜHRER

Geschäftsführer Michael Heine und Dominik Schroeder waren mit der Besucherresonanz hochzufrieden: „Wir haben alle wichtigen Entscheider an einem Ort getroffen. Und das Feedback unseren Lösungen wie LPP, TPS und DOPA® 6 war hervorragend. Damit kann die Branche den aktuellen Herausforderungen wirksam begegnen. Wir sind stolz darauf, dass wir in der Branche als zuverlässiger und hochqualitativer Innovationspartner gelten. Das liegt mit Sicherheit daran, dass wir aus der Praxis kommen und unsere Systeme daher einen echten Unterschied machen und maximalen Nutzen bieten.“

ANZEIGEN



Versicherung von Tankstellen und Waschbetrieben.

Nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf.
www.tankstellenversicherung.de
www.waschbetriebeversicherung.de

Nicht ohne unser Angebot!

Constantia Vermittlungsgesellschaft für Versicherungen mbH

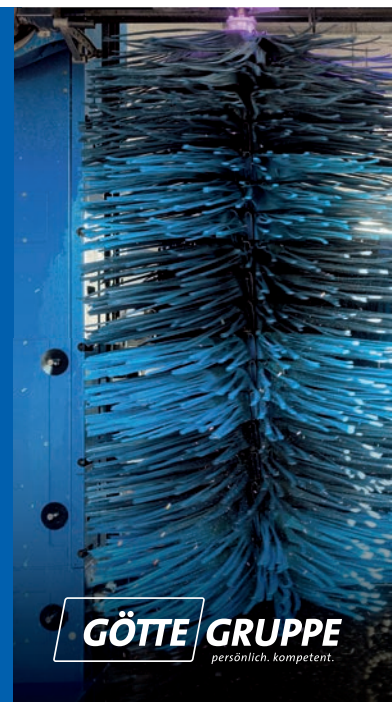
Standort Köln

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 informierte Tankwart

Sie sind Betreiber oder Pächter einer Tankstelle, Sie kennen die Branche und Sie verfügen über geballtes Wissen rund um die Tankstelle. Hier gibt es Input um Ihr Wissen zu erweitern. Diese Tipps bringt Sie und Ihren Service nachhaltig und positiv ins Gedächtnis Ihres Kunden.

B wie Berufsbekleidung

Die Berufsbekleidung demonstriert durch ein einheitliches Auftreten eine Team-Zugehörigkeit und gibt Ihrem Kunden einen klar erkennbaren Ansprechpartner, was bei Ihren Kunden zu einem gewissen Wohlfühlfaktor führt. Und jeder weiß, Kunden die sich wohlfühlen haben eine stärkere Kaufkraft.



ZUM THEMA BERUFSBEKLEIDUNG ERKLÄRT
EFT VERTRIEBSLEITER HARALD WILHELM:

„Es geht nicht um Uniformierung, sondern um die Identifikation mit dem Unternehmen“ und „Es macht immer einen guten Eindruck, wenn das Team in einheitlicher Berufsbekleidung in den Farben der Firma auftritt.“



Denken Sie darüber nach, Ihren Mitarbeitern ein Smartphone zu geben?

Der mobile Computer TC22/TC27 ist eine intelligentere Wahl.



10 Gründe, sich für das TC22/TC27 gegenüber einem Consumer-Smartphone zu entscheiden

1. Robustes Design, gebaut für den Einsatz im Arbeitsumfeld
2. Prozessor der nächsten Generation
3. 5G- und Wi-Fi 6/6E-Verbindungen
4. Langlebige, austauschbare, wiederaufladbare Batterien
5. Integrierte Scanner für einhändiges Scannen
6. Speziell angefertigtes Zubehör
7. Bereit für kontaktloses Bezahlen, vom Tap-to-Pay bis zur Zugangskontrolle
8. Holen Sie sich 5-in-1: On-Demand-Workstation, Point-of-Sale, RFID, Funkgerät und PBX*
9. Ergänzende Tools für Sicherheit, Bereitstellung und Geräteverwaltung
10. Halb so hohe Gesamtkosten wie bei Consumer-Smartphones

*Workstation On-Demand und POS erfordern Workstation Cradle und ein Upgrade auf MDNA Enterprise; RFID erfordert RFG40 und eConnex-Adapter, verfügbar seit Q1 /2024

Besuchen Sie www.zebra.com/tc22-tc27, um mehr zu erfahren



Wie war das nochmal mit der Feiertagsarbeit?

TEXT: RA STEPHAN ZIEGER / BFT

Ein nicht alltäglicher Sachverhalt wurde unlängst an uns herangetragen. Zunächst ging es nur um die Frage nach der Behandlung von Feiertagsarbeit. Im Mai und Juni sind die Feiertagsmonate. Hinzu kommt der April mit seinen Feiertagen rund um Ostern.

Eine Mitarbeiterin wollte am Feiertag frei haben. Eine andere sollte dann arbeiten. Bei beiden stand auch die Frage nach dem Ersatztag (Feiertagsausgleich) und bei einer Mitarbeiterin nach einem Feiertagszuschlag zur Diskussion. Der Reihe nach. Mitarbeiterin A hatte vor einigen Jahren mit der Mitgliedsfirma einen Arbeitsvertrag über eine feste Arbeitszeit ausgehandelt. Aufgrund dieses Arbeitsvertrags waren als Arbeitstage nur Mittwoch, Donnerstag, Freitag und Samstag festgeschrieben. Die Arbeitszeit betrug acht Stunden. Weitere Arbeitstage gab es nicht. Die andere Mitarbeiterin, nennen wir sie B, arbeitete ebenfalls seit etlichen Jahren in Vollzeit bei unserem Mitglied.

Nun wollte die Mitarbeiterin A in diesem Jahr am Karfreitag frei haben. Mit der Kollegin B hatte sie verabredet, dass diese die Schicht übernehmen sollte. Mitarbeiterin B war von unserem Mitglied immer in der Tagschicht eingesetzt worden. An sich eigentlich ein unproblematischer Fall. Bis dann im Vorfeld merkwürdige Forderungen kamen. Die Mitarbeiterin A bestand darauf, trotz Abwesenheit einen Ausgleichstag für den Feiertag zu erhalten. Der stünde ihr zu. Mitarbeiterin B selber beehrte ebenfalls einen Ausgleichstag für die zu leistende Feiertagsarbeit. Mit dem Ausgleichstag war unser Mitglied einverstanden. Aber jetzt erbat die Mitarbeiterin sich auch noch einen Zuschlag. Das war neu und der Grund bei uns anzurufen. Die Mitarbeiterin, die schon öfter an einem Feiertag gearbeitet hatte begründete ihr Ansinnen mit einem Bericht in einem Chat, den sie gelesen habe. Dort sei man sich ganz sicher gewesen. Da sie sich davon auch nicht abbringen ließ, benötigte unser Mitglied Rat.

OVERNIGHT

VERKÄUFE STEIGERN AN DEINER MODERNEN TANKSTATION



- ✓ incl. 2 Werbestopper
- ✓ Große Werbefläche
- ✓ Hohe Sicherheit
- ✓ Flexibler Innenraum
- ✓ Langlebig & wartungsarm

Unterschiedliche Größen, zahlreiche Varianten
und weitere Produkte verfügbar:



fairox

Fairox GmbH

Bahnhofstrasse 19 T: + 49 (0) 5195 97 26 59 0
29643 Neuenkirchen F: + 49 (0) 5195 97 26 59 9
Germany E: service@fairox.de

besuche uns auf: www.fairox.de

Für die Mitarbeiterin A, die das Ganze ausgelöst hatte, war die Antwort klar. Mangels Feiertagsarbeit gab es auch keinen Ausgleichstag. Da aber die arbeitsvertragliche Regelung eine Arbeitsleistung an jedem Mittwoch, Donnerstag, Freitag oder Samstag vorsah, musste sie sich, um arbeitsfrei zu bekommen, im Gegenteil um einen Urlaubstag bemühen. Arbeitsfreie Zeit, die bezahlt wird, ist Urlaub. Im Hinblick auf den Feiertag galt § 11 Abs. 3 des Arbeitszeitgesetzes: werden Arbeitnehmer an einem auf einen Werktag fallenden Feiertag beschäftigt, müssen sie einen Ersatzruhetag haben, der innerhalb eines den Beschäftigungstag einschließenden Zeitraums von acht Wochen zu gewähren ist. Von daher war der Anspruch gegeben.

Blieb noch die Frage übrig, ob Mitarbeiterin B auch Anspruch auf ein zusätzliches Feiertagsentgelt haben sollte. Bislang war im Betrieb ein solches zusätzliches Entgelt nie gezahlt worden. In keinem der Arbeitsverträge war ein solches Entgelt geregelt. Also gab es weder eine Anspruchsgrundlage aus Vertrag oder aus betrieblicher Übung. Blieb die Frage, ob es einen Anspruch aus Tarifvertrag gab. Weder Arbeitgeber noch Arbeitnehmer waren Mitglied einer Tarifgemeinschaft. Allgemeinverbindliche Tarifverträge sind nicht vorhanden, von daher gibt es keinen Anspruch auf Zahlung dieses Zuschlages.

Damit konnte dann wieder Rechtsfrieden an der Station einkehren. Ob die Mitarbeiterin die Frage nach dem Zuschlag mit der Frage der Steuerfreiheit verwechselt hat, war nicht mehr herauszubekommen.

Eines jedoch hat uns am Ende überrascht: Sowohl die Mitarbeiterin A als auch die Mitarbeiterin B haben an diesem Tag gearbeitet. Und beide haben ihren arbeitsfreien Ersatztag erhalten.

Fragen zu diesen Themen beantworten Ihnen regelmäßig Ihre Berater und auch die Geschäftsstelle.

Onlineshop

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



Aktion im Mai und Juni



Damen-Polo - kurzarm

RUBRIK: BERUFSBEKLEIDUNG |
BERUFSBEKLEIDUNG STANDARD

Größe: XS-5XL
Farbe: grau | hellblau | marine | orange | rot |
royalblau | schwarz | weiß
Art.-Nr.: 891000D
Preis: ab € 25,95
Aktion: 10% Rabatt



Herren-Polo - kurzarm

RUBRIK: BERUFSBEKLEIDUNG |
BERUFSBEKLEIDUNG STANDARD

Größe: XS-5XL
Farbe: grau | hellblau | marine | orange | rot |
royalblau | schwarz | weiß
Art.-Nr.: 891000H
Preis: ab € 25,95
Aktion: 10% Rabatt



Sommerscheibenreiniger

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Details: Apfel, Citrus, Orange, Waldbeere

Maße: Palette á 144 x 5l Kanister |
„Citrus“ auch in 5l x 1L Flasche erhältlich |
Mischpalette 36 x 5L Kanister

Art.-Nr.: 8811000000P | 8806000000P |
8810000000P | 8829000000P |
8903000000P | 8806000000PMisch

Preis: ab € 315

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

Ankündigung für Juli und August



Thermobonrollen mit bft-Druck

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Art.-Nr.: 60002438

Preis: € 117,90

Aktion: 5% Rabatt



Thermobonrollen mit neutralem Tankstellentext

RUBRIK: VERBRAUCHSMATERIALIEN

Art.-Nr.: 60000619

Preis: € 117,90

Aktion: 5% Rabatt

Mitmachen lohnt sich!

Kurz mal nachgedacht.

Lösen Sie das Bilderrätsel und gewinnen Sie unseren attraktiven Preis.



Dieser Bestandteil der Castrol Produkte ist neu

P

5

11



Dieses Herzstück der Tankstelle wird durch die ILAN Licht & Werbetechnik in manchen Fällen lediglich ausgetauscht.

Z

8

3

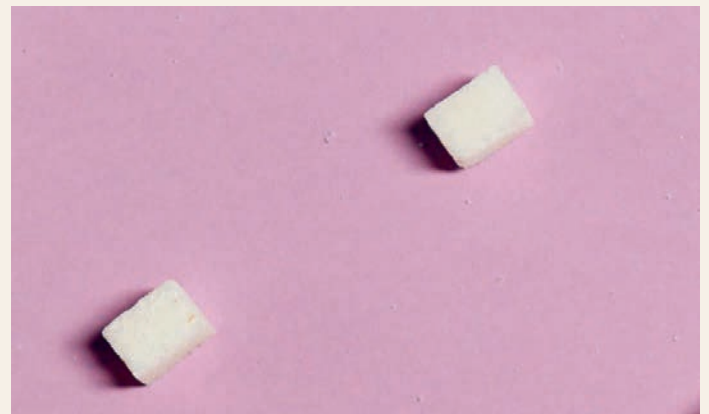


Das gibt's, neben heißem Filterkaffee, an der - durch s-iQ neu umgebauten Hoyer Tankstelle- morgens für die Handwerker

T

10

6



Die UNTOUCHED GmbH erklärt, dies ist eine verführerische Versuchung, die uns oft im Alltag begleitet

C

9

2

Einsendelösungswort

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11

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 16.07.2024

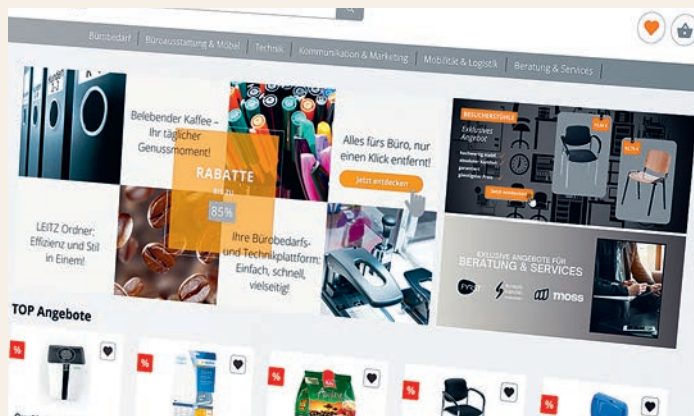


Lekkerland weiß, dass sich 70 Prozent der Kund:innen in Tankstellenshops mehr hiervon wünschen

M

S

1



Über diese erhalten Sie kostenfreien Zugang zu über 17 000 Produkte in der eft Vorteilswelt

M

7

4

Unser aktueller Gewinn



DIE SMARTWATCH AMAZFIT GTS 4 IN DER FARBE INFINITY BLACK

Die elegante Fitness Smartwatch GTS 4 von der Firma Amazfit besticht durch flaches und leichtes Design und ist eine intelligente Sportbegleitung. Sie verfügt über den präzisen BioTracker™ und erkennt zu dem Kraftsportübungen und 8 verschiedene Sportarten und hat über 150 Sportprogramme. Sie hat eine Live-Übertragung der Sportdaten und bietet ein ganz einfaches Monitoring Ihres Trainings durch Kopplung zu Ihrem Smartphone.

TEXT | BILD: REDAKTION TANKSTOP

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:

KRAFTSTOFFE

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 marketing@eft-service.de. Ein Anspruch auf Abdruck besteht nicht.

Termine

Messen

Konferenzen

Kongresse

Events

DI., 17.09.2024

Jahreshauptversammlung bft
in München

FR., 27. – SA., 28.09.2024

Lekkerland Herbstmesse
in Dortmund

FR., 11. – SA., 12. .10.2024

Lekkerland Herbstmesse
in Ulm

FR., 25. – SA., 26.10.2024

Lekkerland Herbstmesse
in Hannover
Congress Centrum

SA., 15. – SO., 16.03.2025

Utz Messe
in Ochsenhausen

MI., 21. - DO., 22.05.2025

TANKSTELLE & MITTELSTAND '25

SA., 20. – SO., 21.09.2025

Utz Messe
in Ochsenhausen

IMPRESSUM

JAHRGANG 12

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 2024

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.



STRACKE

Ladenbau - Möbelbau

STRACKE

Ladenbau · Shop System

Zeit für Veränderung.



Zeit für Veränderung.

www.strackegmbh.de



Rakelbusch Tankstelle Auhagen

Eiskalt genießen





THE POWER OF MITTELSTAND

PERSÖNLICH.
LEIDENSCHAFTLICH.
KOMPETENT.