

## „Das hat sich doch gelohnt!“

Die 15. Messe „Tankstelle & Mittelstand“ war nicht nur eine willkommene Gelegenheit, mit Fachkollegen ins Gespräch zu kommen, Geschäftskontakte zu pflegen oder einfach nur Anregungen für die eigene Tankstelle zu holen, sondern ebenso, konkrete Geschäftsabschlüsse unter Dach und Fach zu bringen. Hier einige Highlights von zwei spannenden Tagen in Münster.

„Kompakter geht es nicht“, so die Kernaussage vieler Besucher der 15. Auflage der „Tankstelle & Mittelstand“ in Münster, die sich inzwischen von einer regionalen Mittelstands- zu einer wichtigen europäischen Branchenmesse entwickelt hat. Rund 4.800 Besucher zog es an den zwei Messtagen an die Stände der Aussteller. Alle Bereiche rund um die Tankstelle waren vertreten.

Die Bedeutung der Messe zeigte sich nicht zuletzt in der Schirmherrschaft des Bundesverkehrsministers Dr. Peter Ramsauer. „Wir freuen uns, wenn die Branche von der Politik wahrgenommen wird und sind dankbar für das deutliche Statement des Ministers für die Individualmobilität, die auch in den kommenden Jahren untrennbar mit der mittelständischen Tankstellenbranche in Verbindung stehen wird“, sagte der Vorsitzende des Bundesverbandes Freier Tankstellen und Unabhängiger Deutscher Mineralölhändler (bft), Deinhard Dittert, zum Messeauftakt. Besonders in einer Zeit, in der das Thema E10 noch „wie ein Wackerstein im Bauch der Diskussion zwischen Politik und Branche“ liege. Ebenso wichtig sei, dass in Münster Konzerne und Mittelstand eine gemeinsame Plattform finden.

„Es ist eine Messe für die ganze Branche“, betonte Dr. Klaus Picard, Hauptgeschäftsführer des Mineralölwirtschaftsverbandes (MWV), und verband damit die Forderung, dass die Politik künftig wieder besser über die Branche sprechen solle.

Vor allem der Mittelstand verdiene stärkere Beachtung, so Elmar Kühn, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes mittelständischer Mineralölunternehmen (UNITI). Werden doch alle großen Tankstellen-Veranstaltungen, wie auch diese Messe, vom Mittelstand durchgeführt. „Täglich kommen 12 Millionen Kunden an unsere Stationen. 12 Milli-



Eine große Runde stellte sich zum Messeauftakt den Fragen der Medien und zeigte, dass die „Tankstelle & Mittelstand“ von der gesamten Branche getragen wird.

v.l.: Dr. Nima Mehrdadi, HELLA KGaA Hueck & Co; Martin Kammler, Scheidt & Bachmann GmbH; Walther Mangold, Lekkerland AG & Co.KG; bft-Hauptgeschäftsführer Axel Graf Bülow; bft-Vorsitzender Deinhard Dittert; MWV-Hauptgeschäftsführer Dr. Klaus Picard, ZTG-Geschäftsführer Jürgen Ziegner, UNITI-Hauptgeschäftsführer Elmar Kühn; BTG-Vorsitzender Joachim Jäckel; Reiner Ropohl, Westfalen AG und Stefan Schwarzer, Christ AG.

onen Gründe für die Politik, viel mehr als bisher zu würdigen, wie viel Steuern damit erwirtschaftet werden, welche gesellschaftspolitische Bedeutung die Branche hat und für wie viele Arbeitsplätze sie

steht, statt einfach nur eine ‚Weg vom Öl‘-Strategie zu betreiben“, so Kühn.

Die Diskussion zu E10 und den Preisen an der Tankstelle reichte so auch bis nach Münster und



Heimspiel in Münster: Die Westfalen AG. Ob Autogas, Biosprit oder Strom. Der Mittelstand, ist stets dabei, Innovationen im Markt umzusetzen.

wird wohl weiter ein heißes Thema bleiben, zumal im Zuge der E10-Einführung die Preise an der Tankstelle völlig durcheinander gekommen seien und es bereits wieder „Untereinstandsverkäufe“ gäbe, wie Dittert bemängelte. Picard sieht die Lage an der Zapfsäule ähnlich: „Wir verkaufen nahe der Profitabilitätsgrenze.“ Zudem dürften die Ergebnisse der „Sektoruntersuchung Kraftstoffe“ des Bundeskartellamtes Thema der öffentlichen Auseinandersetzung sein.

### Es wird wieder investiert.

Die allgemein gute Konjunktur kommt indes trotz E10-Verwerfung offenbar an der Tankstelle an. „Es wird wieder investiert“, so die Einschätzung verschiedener Aussteller, die auf konkrete Abschlüsse verweisen konnten. So war die diesjährige Tankstelle & Mittelstand nicht nur eine Informations- sondern auch eine Kauf- und Verkaufsmesse.

Den Grund für das steigende Kaufinteresse sieht Dittert im Markt: „Als Mittelständler sind wir keine Produzenten sondern nur Wiederverkäufer. Deshalb haben wir das Ohr ganz dicht am Kunden und wissen, was er will. Wir verkaufen Mobilität in jeder Art, ob als E10, Biodiesel, Autogas oder E85. Doch dazu müssen wir unsere Tankstellen up to date halten, also investieren.“

Gefragt waren in Münster vor allem Komplettsysteme zur Serviceverbesserung, Energiesparlösungen und optimierte Technik, aber auch Konzepte für neue Shoplösungen und Convenience-Angebote.

Zahlreiche Besucher waren mit ganz konkreten Vorstellungen zur Messe gereist und fanden hier die bisher wohl breiteste Auswahl.



Für jeden Bedarf das passende Leuchtkonzept. Hier bei PWM.

Fotos: Ceto/Manz

Neben verschiedenen Innovationen gab es dabei auch Lösungsansätze, die noch etwas reifen müssen. Man kann also gespannt sein, was in zwei Jahren in Münster zu sehen sein wird.

### Tankautomaten für jeden Bedarf

„Die Drei für die Tankstelle“ könnte man sie nennen – die neu entwickelte Tankautomatenserie von Hectronic wird den Ansprüchen einer modernen Tankstelle gerecht.

Mit dem Heconomy präsentiert Hectronic einen intelligenten Tankautomaten der neusten Generation, der die Herzen anspruchsvoller Betriebstankstellenbesitzer höher schlagen lässt. Dank leistungsstarker Technologie, intuitive Benutzerführung und

dem robusten Äußeren eröffnet Hectronic mit dem Heconomy eine neue Dimension für Betriebstankstellen mit Premium-Anspruch. Ein weiterer Vorteil des Heconomy: Bestehende Vorgängergeräte (Hectronic TA 2331) müssen nicht komplett ausgetauscht werden. Es wird nur der Türeinschub ausgetauscht und weiter geht's. Das spart Kosten.

Der HecFleet ist speziell für den Einsatz auf unbemannten Flottentankstellen konzipiert. Der serienmäßige Fernzugriff via Internet ermöglicht dem Betreiber, bequem mit einem Standard-Webbrowser von der Zentrale aus Status- sowie Transaktions-Daten der Automaten abzurufen.

Der HecStar erlaubt Besitzern öffentlicher Tankstellen, ihre Station komfortabel rund um die Uhr be-



Verkaufsaktionen und Werbemittel, wie die von MCS zur Frauen-Fußball-WM, sollen das Shoppeschäft ankurbeln.

treiben zu können. Der Tankautomat ist mit seinen vielseitigen Zahlungsmöglichkeiten, z.B. Kreditkarten, Girokarten, Banknoten, Gutscheinverwaltung, konsequent auf die Anforderungen einer modernen öffentlichen Tankstelle ausgerichtet.

Auch den HecStar machen das perfekte Zusammenspiel von leistungsstarker Technologie, intuitiven Benutzerführung und robustem Äußeren zu einem Gewinnbringer für die Tankstelle.

**HORN TECALEMIT** stellte in Münster die Dieselpumpe HDM eco vor und will damit eine Marktlücke speziell für den Bereich kleiner bis mittlerer Flotten und beispielsweise für den Einsatz in der Landwirtschaft schließen. Die besonders preiswerte Variante fand viel Zuspruch. In den nicht eichfähigen

Tankautomaten ist eine PC-Software für bis zu 100 Nutzern und 2.000 Tankvorgängen integriert. Zusätzlich ist die Dieselpumpe HDM eco TRBF-konform und beinhaltet eine integrierte Tropfwanne, sowie Leckageüberwachung. Die Fahrzeug-Identifikation über Transpondertechnik sowie die neuartige USB-Schnittstelle machen das Gerät besonders bedienerfreundlich und sorgen für einen geringen Installationsaufwand.

Für den AdBlue-Bereich bietet die **FLACO** Geräte GmbH die Zapfsäule FD III auch als Multi-Dispenser an, mit dem gleichzeitig Diesel und AdBlue getankt werden kann – ein Servicevorteil für den Kunden, der für kürzere Tankzeiten sorgt.

Die schlüsselfertigen Tankcontainer, erhältlich in den Größen von

## HUPPERT

Der Tankfahrzeugspezialist.



### Die ganz individuelle Lösung für Ihren Fuhrpark mit Telematikservice, Büro- und Messanlagenanbindung.

NAVIGATION + TELEMATIK + BÜROANBINDUNG + STEUERUNG + SICHERHEIT + KOMMUNIKATION

**HUPP TECH**   
Optimierung mit System.



Neubau | Umbau | Reparatur | GGVS | Eichen

Huppert NFZ-Technik  
Telefon: +49 (0) 23 81 / 8715 0 - 0

Hülkamp 6  
59073 Hamm-Heessen



**Kundenberatung zur neuen Softwarelösungen am Pludra-Stand.**

2.000 bis 10.000 Litern wurden mit einem weiterentwickelten Abgabepanel ausgestattet, das sich durch einfache Handhabung und weniger Wartungsaufwand auszeichnet. In eichfähiger und nicht eichfähiger Ausführung können die Tankcontainer auf verschiedene Weise mit Tankautomaten oder Kassensystemen vernetzt werden.

## Sehen und gesehen werden

Die zahlreich vertretenen Anbieter von Branchensoftware lobten an der Messe vor allem die gute Möglichkeit, bestehenden Kunden zu treffen und mit Ihnen über Neuerungen im Markt und entsprechende Weiterentwicklungen im Softwarebereich zu sprechen.

Da ging es weniger um die großen Innovationen als vielmehr um die

immer bessere Anpassung von Softwarelösungen an die Veränderungen in den Mineralölunternehmen – ob im Tankstellen-, dem Wärme- oder Schmierstoffbereich.

„Die Kontakte sind sehr gut und wir sind bei vielen Kunden als leistungsfähiger Partner bekannt“, freute sich Jürgen Natter, Sales Manager Petrol bei der **Logico SA**. Mit seiner Mannschaft, die zu großen Teilen aus ehemaligen Mitarbeitern der 2007 von Quirius übernommenen Wilhelm + Zeller AG besteht, will er nun wieder stärker in Deutschland Fuß fassen. Dazu bot die „Tankstelle & Mittelstand“ vielfältige Möglichkeiten für Fachgespräche und die Vorstellung neuer Produkte. Das in Biel in der französischen Schweiz ansässige Softwarehaus ist nach Natters Aussage der einzige noch zertifizierte



**Wolfgang Jappsen, JAPPSEN GmbH Mineralölhandel (li.) und Susanne Schmidt W. Knierim & Co Mineralölhandel GmbH im Gespräch mit Roland Melchers von Logitec.**

Microsoft Dynamics™ NAV-Partner. Auf dieser Basis bietet Logico sechs speziell auf die Mineralölbranche zugeschnittene Module.

## Gleiche Trends – verschiedene Konzepte

Der Convenience-Anteil am Tankstellengeschäft hat den reinen Kraftstoff-Verkauf längst überholt und steht in zunehmendem Wettbewerb um Lebensmitteleinzelhandel. Umso wichtiger ist es, mit neuen Ideen und Konzepten den Kunden anzusprechen. Dazu zählen individuelle, frische Produkte ebenso, wie eine angenehme Atmosphäre in den Shops.

Ein Besuchermagnet in der Convenience-Halle war sicher die Prä-

sentation von **MCS**. Der mittelständische Shoplieferant zeigte nicht nur innovative Produkte sondern in Zusammenarbeit mit dem Kassensystemhersteller HUTH auch Lösungen zur Prozessoptimierung im Shop, die die direkte Datenkommunikation zwischen dem Tankstellen-Kassensystem und der MCS-Großhandlung möglich machen. Dabei bietet MCS seinen Kunden neben der Belieferung gleichzeitig ein aus zwei Seminarreihen bestehendes Schulungsprogramm zum aktiven Verkaufen und zum Bistro, so Geschäftsführer Torsten Eichinger.

Ein zeitgemäßes und dennoch zeitloses Konzept mit klaren Strukturen und Farblinien verfolgt man bei **Carstens** Shop-Einrichtungen. „Die



**Viel Zuspruch fand der Stand des Ladenbauers Stracke.**



**Klare Linien bot das Konzept von Carstens.**

Lösungen müssen praktikabel und umsetzbar sein“, so Geschäftsführerin Sylvia Reyers. Helle Dekore, natürliche Materialien, Echtholzoptik, belastbare Oberflächen und ein ruhiges, harmonisches Gesamtbild prägen den Stil von Carstens. „Die Ware soll im Vordergrund stehen, nicht die Einrichtung“, sagt Reyers. Schon auf kleinen Flächen ab 50 Quadratmeter lassen sich funktionierende Shop-Konzepte realisieren. Optimal aber sind 100 bis 120 Quadratmeter. Doch was geht, hängt oft von den örtlichen Gegebenheiten ab. Deshalb probieren die Kunden bei Carstens auch einen Tag lang im Showroom, was ihnen am meisten zusagt. Unterschiedliche Sitzhöhen und Dekore müssen einfach erlebt werden. Im Kommen sind auch separate Bereiche, z.B. als gemütliche Raucherlounge oder mit Spielautomaten. Mit einfachen Möglichkeiten, wie saisonal schnell wechselbare Großmotive, lässt sich das Erscheinungsbild jederzeit anpassen.

Großes Potenzial im Tankstellenbereich sieht auch Udo Strömer, Geschäftsführer der Ladenbaufirma Heinrich **Stracke**. Sein Unternehmen arbeitet fast zu 60 Prozent für überwiegend mittelständische Tankstellenbetreiber. „Die Chancen waren noch nie so groß wie heute, sich mit individuellen Shopkonzepten abzuheben“, so seine Überzeugung. Dafür bietet Stracke ein auf Gemütlichkeit ausgerichtetes Ambiente, mit vielen Naturmaterialien, Holz und Leder, das Hochwertigkeit und regionale Anbindung ausstrahlt. Das Shoperlebnis soll das Tanken in den Hintergrund treten lassen. Originelle Ideen, wie der Kamin, der im Sommer zum Aquarium wird und das Flair einer niveaувollen Gaststätte unterstützen das. „Der Einzelhandel legt die Latte hoch“, sagt Strömer, „Wer da mithalten will, muss dem Kunden etwas Besonderes bieten.“ Die große Resonanz am Stracke-Stand belegt, dass das Unternehmen durchaus den Geschmack vieler Kunden trifft.

Beleuchtungstechnisch setzt sich LED immer stärker durch, für die Raumbeleuchtung, Lichtbänder

und -kästen, für Kühlmöbel und Preismasten. Wie Dr. Nima Mehrdadi, **HELLA KGaA Hueck & Co**, betont, lassen sich mit LED rund 70 Prozent der Energiekosten einsparen. Das Licht sei weißer und homogener und ziehe wesentlich weniger Insekten an. Bis Juni 2011 will Hella 24 Tankstellen als Referenzobjekte mit LED-Technik ausgerüstet haben.

## Energiesparen angesagt

Aktiv bei der Umrüstung auf LED-Systeme an Tankstellen ist auch

Stefan Jung, der mit seiner Firma **LUX LED** erstmals in Münster war und begeistert von dem großen Interesse. Sein Credo: „Gute Beleuchtung muss nicht teuer sein.“

Wie das am Preismast realisiert werden kann, zeigte u.a. **PWM** und machte dabei deutlich, dass neben LED auch andere Varianten, wie die Segment-Technologie oder das Rollenband ihre Berechtigung haben. Oft ist für die Beleuchtung die klassische Leuchtstoffröhre an Stelle der LED-Technik die effizientere Lösung, so PWM-Geschäftsführer Dr. Max F. Krawinkel.

Mit den neuen, zur Messe vorgestellten LED Strahlern löst PWM gleich mehrere Probleme. Da die Leuchtmittel kein Netzteil brauchen, sind sie besonders sparsam und passen obendrein noch genau dorthin, wo die bisherigen Lampen angebracht waren. Auch Bewegungsmelder lassen sich problemlos an die LED-Leuchten anschließen.

Weitere Messeimpressionen folgen in der nächsten Ausgabe von **BRENNSTOFFSPIEGEL** und mineralölrundschau. ■

## Wir wachsen weiter!



Die team Gruppe ist ein Handelsunternehmen mit einem Gesamtumsatz von über 1 Mrd. € und 1500 Mitarbeitern an über 125 Standorten in allen nördlichen Bundesländern. Der Schwerpunkt unserer Aktivitäten liegt in der Sparte Bau im Bereich Baustoffe, Baumärkte und Hallenbau. In der Sparte Energie werden der Mineralöl-, Schmierstoff- und Erdgashandel sowie das Tankstellengeschäft abgebildet.



Für unser **Tankstellengeschäft** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

- > **Bezirksleiter (m/w)**
- > **Außendienst-Profis (m/w)**  
für den Tankkarten-Vertrieb
- > **kfm. Angestellte (m/w)**  
für den Innendienst
- > **techn. Angestellte (m/w)**  
für den Innendienst
- > **Tankstellenpächter (m/w)**

**Ihre Aufgaben:** Detaillierte Anforderungsprofile finden Sie auf unserer Homepage [www.team.de](http://www.team.de) im Bereich team tankstellen unter Job/Karriere.

**Ihr Profil:** Sie verfügen über die stellenspezifische Ausbildung und Berufserfahrung, besitzen eine hohe Kommunikationsfähigkeit und eine ergebnisorientierte, selbstständige Arbeitsweise. Ein hoher Qualitätsanspruch an die eigenen Arbeitsergebnisse sowie ein professionelles Auftreten zeichnet Sie aus.

**Interesse?** Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen bitte an:  
**team aktiengesellschaft | Dirk Dreesen | team Allee 22 | 24392 Süderbrarup**  
**Telefon 04641/9860-750 | [dirk.dreesen@team.de](mailto:dirk.dreesen@team.de) | [www.team.de](http://www.team.de)**