



Die Impulsvorträge boten den Teilnehmern an der BTG-Jahrestagung einige Einsparmöglichkeiten oder Geschäftsideen rund um Tankstelle oder Waschanlage.

Bier, Tagung, Geschäftsideen

Der BTG vollführte auf seiner Jahrestagung den thematischen Spagat. Mit Vorträgen und Informationen sowohl zu Tankstellen als auch zur Autowäsche kamen alle Mitglieder in Gütersloh auf ihre Kosten.

Morgens, um kurz nach halb zehn Uhr, als Geschäftsführer Thomas Drott anhub, den Geschäftsbericht für das Jahr 2016 zu verlesen, waren die Sitzreihen im Konferenzraum des Parkhotels Gütersloh gut gefüllt. Das ist deshalb eine Bemerkung wert, weil der Bundesverband Tankstellen und gewerbliche Autowäsche (BTG) seine Jahrestagung am Vorabend mit einer Besichtigung der Brauerei Potts in Oelde begonnen hatte – inklusive Verkostung.

Kontakt zum ADAC stärken

Im geschlossenen Teil der Mitgliederversammlung trug Drott sodann die Bemühungen seines Verbands im vergangenen Geschäftsjahr 2016 vor. Als Erfolg verbuchte der BTG für sich und die anderen Betreiberverbände die Einrichtung der Schiedsstelle für Mitglieder als weiteren Baustein des Verhaltenskodex. Derzeit arbeitet der BTG an einem Merkblatt zur Winterwäsche, das noch 2017 erscheinen und in das die Expertise des ADAC einfließen soll. Mit Deutschlands größtem Automobilclub sei der Kontakt verstärkt worden, er hoffe, „künftig konstruktiv mit

dem ADAC zusammenzuarbeiten“, erklärte Drott.

Konstruktiv habe man auch mit der Mineralölgesellschaft Eni Deutschland (Agip) in diesem Jahr gesprochen. „Leider“, bedauerte Drott, „hat Eni keine Veränderungen am Vertrag vorgenommen.“ Auch das Engagement des BTG, sich mit einem Gesetzesänderungsvorschlag an die Bundesregierung zu wenden, um Kraftstoffdiebstahle härter zu bestrafen, blieb wirkungslos. Das lag auch an der mangelhaften Beteiligung der Mitgliedsunternehmen, von denen lediglich drei der Bitte der Verbandsführung nachgekommen waren, möglichst viele Einstellungsbescheide der verschiedenen Staatsanwaltschaften zu übersenden.

Kooperativer zeigten sich die Mitglieder dafür in der Versammlung: der Haushalt 2016, der Etat 2017, die Entlastung des Vorstands und der Geschäftsführung sowie eine Beitragserhöhung wurden ebenso einstimmig absegnet wie die zur Wahl stehenden Vorstandsmitglieder (siehe Kasten).

Im anschließenden öffentlichen Teil wollte der Vorstandsvorsitzende Joachim Jäckel seine Anmoderation auf den nach-

folgenden Redner ausdrücklich nicht als Schleichwerbung verstanden wissen. Jedoch könne er seinen Mitgliedern Stefan Hartleff aus eigener Erfahrung guten Gewissens empfehlen. Hartleff, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Plan Energie, zeigte den Zuhörern auf, wie Tankstellen und Waschstraßen Energie einsparen können.

Das fange bereits vor dem Bau der Anlagen an: Betreiber sollten die Gelegenheit nutzen und die Modalitäten des Baukostenzuschusses mit dem örtlichen Netzbetreiber verhandeln. Auch müsste die Frage geklärt werden, in welcher Spannungsebene man an das Netz angeschlossen werden möchte und ob es zusätzlich einen Trafo brauche.

Entscheidende Cents

Bei der Energiebeschaffung gehe es für den Betreiber anschließend darum, nach einer Ausschreibung aus 20 bis 30 Anbietern das beste Angebot ausfindig zu machen. Im Normalfall betragen die Preisdifferenzen ein bis zwei Cent pro Kilowattstunde, was gering klinge, aber bis zu 15 Prozent höhere Energiekosten verursachen könne, betonte Hartleff. Und nicht nur die

Preiskonditionen gelte es per umfangreicher Excel-Auswertung zu prüfen; auch die Verträge beinhalten Stolperfallen wie beispielsweise die Mengenklausel, die Stromanbieter wieder vermehrt in die Verträge schreiben. Sparen können Betreiber auch bei der Wahl ihres Messstellenbetriebs. Eine Leistungsmessung kostet je nach Region und Anbieter zwischen 150 und 1.500 Euro, informierte der Energieexperte. Es bestehe jedoch die Möglichkeit, einen günstigeren Anbieter zu beauftragen.

Ob sich die eigene Produktion von Strom rentiert, sei auch aufmerksam zu prüfen, sagte Hartleff. „Der Betrieb eines Blockheizkraftwerks oder einer Photovoltaikanlage ist nur sinnvoll, wenn Strom und Wärme vor Ort auch tatsächlich verbraucht werden.“ Zudem wies er auf die Eigenverbrauchsmeldung bis zum 28. Februar des Folgejahres hin. Verstößt der Betreiber gegen diese Meldepflicht, muss er für nach dem 1. August 2014 errichtete Anlagen die EEG-Umlage zu 100 Prozent statt 40 Prozent bezahlen. Weitere Effizienzmaßnahmen können Spezialisten bei einer Vor-Ort-Beratung ausfindig machen. Diese Analyse werde mit 80 Prozent für bis zu zehn Beratertage gefördert, wobei für ein kleines Unternehmen drei bis vier Tage ausreichend seien, meinte Hartleff. Ein Beratertag kostet regulär rund 1.000 Euro, gefördert also nur 200 Euro.

Mit digitaler Tafel werben

Ein greifbareres Thema porträtierte Henrich Oevermann aus dem Vorstand des BTG. An seiner Waschstraße in Lübbecke nutzt er die Frequenz der vorbeifahrenden Hauptstraße, um mit einer digitalen Werbetafel auf die eigene Waschanlage hinzuweisen oder diese für Werbung an andere Firmen zu vermieten.

Bei rund 7.500 Kraftfahrzeugen, die täglich in Fahrtrichtung an der digitalen Werbetafel vorbeifahren, errechnete Oevermann ein Potenzial von 9.750 Kontakten, wenn 1,3 Personen im Auto sitzen. Gegenüber einer Annonce in den beiden Haupttageszeitungen, die – so die Kalkulation von Oevermann – einmalig 2.500 bis 4.000 Kunden erreiche, sei die Werbewand klar im Vorteil. Zumal die Kunden immer wieder an der Werbetafel vorbeifahren.

Schwierigkeiten wollte Oevermann nicht unter den Tisch fallen lassen: Die 5.000 Euro teure Genehmigung der Stadt war nicht leicht zu beschaffen, schon die Bezeichnung und die Taktung können über

Gedeih und Verderb entscheiden. Auch sei die Vermarktung keine Aufgabe, die ein Betreiber nebenher erledigen könne. „Eine intensive Vermarktung ist erforderlich. Ich empfehle, mit Profis zusammenzuarbeiten, die sich mit der Technik auskennen.“ Trotz aller Zufriedenheit mit der Anlage, die seit sechs Monaten in Betrieb ist, hat Oevermann den geplanten Return of Invest von zwölf auf 24 Monate verlegt. Dann erwartet er, die investierten 85.000 Euro netto wieder eingenommen zu haben.

Wichtig: Gefährdungsbeurteilung

Sicherheitsexperte Thorsten Bernshausen hat in der Praxis schon viele Gefährdungsbeurteilungen im Auftrag von Fahrzeugwaschstraßen angefertigt. Er erläuterte den Mitgliedern, wie sich aus § 3 des Arbeitsschutzgesetzes die Garantenpflicht des Arbeitgebers für seine Angestellten im Bereich des Arbeits- und Gesundheitsschutzes ergibt. Proaktives, vorbeugendes Handeln sei wichtig, um sich bei einem Unfall nicht schadensersatzpflichtig zu machen, im schlimmsten Fall hafte der Geschäftsführer ja auch mit privatem Vermögen (lesen Sie hierzu auch die Titelgeschichte ab Seite 8).

Damit entsprechende risikoreduzierende Maßnahmen eingeleitet werden können, benötigt es eine Gefährdungsbeurteilung, die gemäß § 6 Arbeitsschutzgesetz dokumentiert werden muss. Bernshausen zeigte anhand einiger Beispiele, wie mit einer angemessenen Analyse und der Schulung des Personals die Schwere möglicher Verletzungen und die Häufigkeit des Risikos deutlich verringert werden können.

Michael Börstler hat als Geschäftsführer des Unternehmens Top Wash Autopflege

mit Bernshausen bereits zusammengearbeitet. Er könne von Glück sagen, erinnerte sich Börstler, dass ihn sein Mitarbeiter vor einiger Zeit nicht verklagt habe, als diesen ein Rentner bei der Vorwäsche über den Haufen gefahren hätte. Eine Gefährdungsbeurteilung hätte er der Berufsgenossenschaft nicht vorweisen können und wäre somit persönlich haftbar gewesen. „Eine Gefährdungsbeurteilung kann man allein mit gesundem Menschenverstand nicht machen“, meint Börstler, „schon die Gesetzesänderungen kann man nicht mitverfolgen.“

Danach gewährte Dirk Greife, Geschäftsführer des Mittelständlers Classic-Tankstellen, Einblick in seine Einschätzung zur wirtschaftlichen Entwicklung der Tankstellenbranche. Seiner Meinung nach wird es die klassische Tankstelle zumindest noch 15 Jahre weiter geben. Das durchschnittliche Fahrzeugalter in Deutschland betrage 9,3 Jahre. Allein hieraus folge, dass eine spontane Umstellung von fossilen Kraftstoffen auf Strom nicht erfolgen werde. Sofern E-Fuels auf den Markt kommen, könnte das die Entwicklung der Stromautos noch verlangsamen. Elektroautos sieht er eher als Zweitwagenlösung in der Innenstadt.

Das Schlussreferat gehörte Michael Dattner, der erläuterte, wie man die Unternehmensnachfolge im Autowaschgeschäft sinnvoll plant. Dattner findet es wichtig, die eigenen Kinder nicht in eine Rolle zu drängen. Er riet den Zuhörern, sich bei der Nachfolge Zeit zu lassen. Der Übergabeprozess erstreckte sich im besten Fall über viele Jahre; sinnvoll sei es, Ressorts nacheinander zu übergeben, um so eine Kontinuität des Betriebes sicherzustellen. *Michael Simon*

Weitere Fotos und einen ausführlicheren Bericht finden Sie auf unserer Homepage: sprit-plus.de/btg2017

Personelle Veränderungen im BTG-Vorstand

Ein Abschiedsfoto für die einen, ein Einstandsfoto für die anderen – dies ist der alte und neue Vorstand des BTG, hintere Reihe (v. l.): Timo Dederichs (neu), Michael Dattner (stellvertretender Vorsitzender), Bernhard Haag (Vorstand, stand nicht zur Wahl); mittlere Reihe: Günter Dederichs (ausgeschieden), Henrich Oevermann, Karl-Heinz Saischek (ausgeschieden); vordere Reihe: Christina Meiwes (neues, kooptiertes Mitglied), Joachim Jäckel (Vorsitzender), Karlheinz Schübler (stellvertretender Vorsitzender). In Abwesenheit wurde zudem Christian Ohrem gewählt. *ms*

