



KONGRESS

Tankstellenshop – Herausforderungen für Unternehmer



ZENTRALVERBAND DES TANKSTELLENGEWERBES E.V.

Bei einem sinkenden Kraftstoffabsatz an den deutschen Tankstellen werden das Shop- und insbesondere das Food-Service-Geschäft immer wichtiger. Wer hier heute die richtigen Weichen stellt, kann morgen gute Erfolge erzielen – und ist im hart umkämpften Markt den Mitbewerbern einen Schritt voraus. Das bedeutet, dass jeder erfolgsorientierte Tankstellenunternehmer seinen Shop mehr denn je in den Fokus nehmen muss. Denn hier lassen sich noch lukrative Zusatzgeschäfte machen!

Worauf es dabei ankommt, diskutieren wir auf dem Jahreskongress des *tankstellen markt*. Sie erfahren, wie Sie noch mehr aus den Bereichen Foodservice, Heißgetränke, Erfrischungsgetränke, Autopflegeprodukte und Tabak herausholen. Sie hören, mit welchen Maßnahmen die Impulskaufzone gestärkt werden kann und wie schon die Shopgestaltung den Kunden noch mehr zum Konsum inspiriert.

Nutzen Sie diese unabhängige Plattform zum Meinungs- und Erfahrungsaustausch mit den Experten und Kollegen.

2. Juli 2013 im Mövenpick Hotel Frankfurt/Oberursel

**tankstellen
markt**



PROGRAMM

Kongressbeginn um 09:00 Uhr

Beginn des Kongresstages und Begrüßung der Teilnehmer

Patrick Neumann, Chefredakteur tankstellen markt

Wie tickt der Kunde? Mit gezielten Aktivitäten mehr Umsatz machen

| Warum wir tun, was wir tun

| Was erwartet ein Kunde an der Tankstelle?

| Konkrete Maßnahmen, damit die Kasse klingelt

Jürgen Lenz, Leiter Trainings, MSM – Marketing, Service & Management GmbH

Shopgestaltung und Umbau – Ideen aus der Praxis, Visionen und Trends

| Fit für die Zukunft: Von der Planung bis zum erfolgreichen Shop-Konzept

| Lösungsideen: So wird Ihr Shop individuell und einzigartig

| Aktuelle Trends im Ladenbau – worauf Sie achten müssen

Sylvia Reyers, Geschäftsführerin, Carstens Shop-Einrichtungen GmbH

Aktive und passive Kundenansprache an der Kasse und im Shop

| Einsatz einfacher Verkaufsförderungshilfen

| Aktive Kundenansprache

Torsten Eichinger, Geschäftsführer, MCS – Marketing und Convenience – Shop System GmbH

Bedarfsgerechte Kaffeeversorgung für jede Tankstellengröße

| Automatische Belieferung mit Füllprodukten

| Produkteinstellungen und Dosierveränderungen per Fernwartung

| Einfache und schnelle Problemhilfe. Auch am Wochenende.

Dr. Marc Beimforde, Geschäftsführung Kaffee Partner Holding GmbH

Die Tankstelle – Chancen im Shopgeschäft

Michaela Pax, Channel Manager Convenience & Tobacconists,

Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH

Verleihung Top-Azubi 2013

Patrick Neumann, Chefredakteur tankstellen markt

Erfolgreiche Präsentation der Fahrzeugwäsche im Tankstellenshop

| Voraussetzungen im Tankstellen-Shop und beim Kassenpersonal

| Empfehlungen für weitere Marketinghilfen am Waschstandort

Stefan Schwarzer, Verkaufsleiter, Otto Christ GmbH

EXPERTENGESPRÄCH

Erfolgreicher Shop in der Praxis

Patrick Neumann, Chefredakteur tankstellen markt im Gespräch mit einem erfolgreichen Tankstellenunternehmer

Shop-Umsätze steigern mit System

| Shop-Umsätze durch passgenaue Kundenansprache steigern

| Interaktion mit dem Kunden

| Unterstützung des Kassenpersonals beim Verkauf

Michael Trinks, Head of Sales Germany, VeriFone GmbH

Die Vorteile von geschlossenen Bargeldsystemen in der Praxis

| Mehr Sicherheit für Kunden und Personal

| Effiziente und genaue Zahlungsabwicklung am POS

| Reduzierter Verwaltungsaufwand und Arbeitszeiten

Heinz Maahsen, Vertriebsleiter Deutschland, Prokurist, Tokheim GmbH

Schnelle Zahlungsbearbeitung an der Tankstellenkasse

| Bezahlmedien, die den Zahlvorgang beschleunigen

| Neue Techniken, die den Kassivorgang vereinfachen

| Optimierung der Arbeitsabläufe an der Kasse

Jörg M. Heilingbrunner, Geschäftsführer, Scheidt & Bachmann GmbH, Systeme für Tankstellen

TALKRUNDE

Die größten Herausforderungen aus Sicht der Referenten

Patrick Neumann, Chefredakteur, tankstellen markt und alle Referenten

Zusammenfassung und Fazit

Patrick Neumann, Chefredakteur, tankstellen markt

Ende der Veranstaltung gegen 18:00 Uhr

N TANKSTELLEN SHOP



Ihre Referenten



Dr. Marc Beimforde,
Kaffee Partner Holding
GmbH



Torsten Eichinger,
MCS – Marketing und
Convenience – Shop
System GmbH



Jörg M. Heilingbrunner,
Scheidt & Bachmann
GmbH Systeme für
Tankstellen



Jürgen Lenz,
MSM – Marketing,
Service & Management
GmbH



Heinz Maahsen,
Tokheim GmbH



Michaela Pax,
Reemtsma Cigaretten-
fabriken GmbH



Sylvia Reyers,
Carstens Shop-
Einrichtungen GmbH



Stefan Schwarzer,
Otto Christ GmbH



Michael Trinks,
VeriFone GmbH

Moderation und fachliche Leitung:



Patrick Neumann,
tankstellen markt

Zielgruppe

Der Kongress wendet sich an Eigentümer und Pächter von Tankstellen in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie an Dienstleistungsunternehmen der Branche.

Nähere Informationen und Anmeldung unter **www.tankstellenmarkt.com/kongress** oder **akademie@springer.com**

Anmeldung per Post an: Springer Fachmedien München GmbH,
AUTOHAUS akademie, Manuela Vogl, Aschauer Straße 30, 81549 München
oder per Fax: +49 89 203043-1293

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Manuela Vogl:
Telefon +49 89 203043-1282, E-Mail: manuela.vogl@springer.com

Ja, wir nehmen am Kongress „Tankstellenshop“ am 2. Juli 2013 in Frankfurt/Oberursel teil:

Teilnehmer:

1. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

2. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

Die Teilnahmegebühr von brutto 415,31 Euro (netto 349,- Euro zzgl. 66,31 Euro MwSt.) ermäßigt sich bereits ab dem zweiten Teilnehmer desselben Unternehmens auf brutto 355,81 Euro (netto 299,- Euro zzgl. 56,81 Euro MwSt.) und beinhaltet Tagungsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

Sonderpreis für tankstellen markt-Leser, Mitglieder der Verbände bft und ZTG sowie Partner der Sponsoren: brutto 296,31 Euro (netto 249,- Euro zzgl. 47,31 Euro MwSt.). Bitte geben Sie Ihre Kunden- oder Mitgliedsnummer an.

Kundennummer (bitte ggfs. angeben)

Termin & Ort

Dienstag, 02. Juli 2013 in Frankfurt/Oberursel
Die Veranstaltung beginnt um 9:00 Uhr und endet gegen 18:00 Uhr.
Tagungsort: Mövenpick Hotel Frankfurt Oberursel
Zimmersmühlenweg 35,61440 Oberursel

Die schriftliche Abmeldung bis 8 Tage vor Veranstaltungsbeginn ist kostenfrei. Ab 7 Tage vor Seminarbeginn wird eine Stornogebühr von 50 % der Seminargebühr berechnet. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Eine kostenfreie Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich. Es gelten die AGB der AUTOHAUS akademie.

Absender/Rechnungsanschrift:

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die AGB, zu finden unter www.autohaus.de/akademie.

Datum/Unterschrift

Bei gegebenem Anlass werden wir Ihre E-Mail-Adresse nutzen, um Sie über ähnliche Waren bzw. Dienstleistungen zu informieren. Sie können dieser Nutzung jederzeit durch eine E-Mail an akademie@springer.com oder ein Fax an +49 89 203043-1293 widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

