

„Unser Konzept ist aufgegangen“

Einfach und gut. Das klingt im ersten Moment nicht nach einem ausgeklügelten Konzept. Ist es aber. Und das Beste daran: es kommt beim Kunden hervorragend an. Ein Beispiel aus dem Tankstellen-Mittelstand.

Die Verkehrsflussanalyse ergab 17.000 Fahrzeuge, die pro Tag auf beiden Spuren der Landstraße L558 am Grundstück des Mineralölhändlers Rossnagel in Bruchsal vorbeibrausen. Was lag da näher, als genau hier eine Tankstelle zu bauen. Doch zwischen der Idee und ihrer Realisierung lagen 20 Meter unbebaubares Grundstück, die neben besagter Landstraße von Amts wegen als „Anbauverbotszone“ deklariert waren und obendrein noch als „Zufahrtsverbotszone“, da ja von einer mit 100 Kilometer pro Stunde befahrbaren Straße keiner einfach mal nach rechts ausscheren kann, ohne Unfälle zu provozieren.

Überwindbare Hindernisse

Von solchen bürokratischen Hürden ließ sich Rossnagel-Chef Ulrich Löffler indes nicht beirren. Er führt das 1954 gegründete Familienunternehmen nun schon in der dritten Generation. Mineralöl Groß- und Einzelhandel, Dieselmotoren und Schmierstoffe gehören zum Sortiment. 15 Tankwagen sind im Rossnagel-Verbund unterwegs und ein eigenes Lager dient als Puffer für das Endkundengeschäft in einem Gebiet zwischen Karlsruhe, Mannheim, Stuttgart und Heilbronn. Da ist der Mittelständler schon mit anderen Problemen fertig geworden. So antwortet Löffler auf die Frage nach den Auswirkungen des milden Winters eher gelassen: „Im vergangenen Jahr haben wir viel Heizöl verkauft, dafür standen die Baustellen still und der Dieselsatz sank. In diesem Jahr war es genau umgekehrt.“

Die beiden Geschäftsfelder ergänzen sich also gut. Nun sollte die erste Tankstelle hinzukommen und das Rossnagel-Portfolio abrunden. Ein Partner für Planung und Bau war schnell gefunden. Im Verbund von fünf mittelständischen Unternehmen – Rossnagel und MVB in Bruchsal, Mack in Heidelberg, Mast & Oehlert in Pforzheim, Späth in Muggensturm und Wenz-Energie in Söllingen – war Alois Anetsberger bereits gut bekannt, wenn es um die erfolgreiche Umsetzung von Tankstellenprojekten geht. Der Geschäftsführer von ITU (steht für Innovative Tank- und Umweltschutzsysteme) nahm sich der Sache gern an.

„Mit seiner Erfahrung bei Ämtern und Behörden ließen sich die entscheidenden Türen schnell öffnen“, berichtet Löffler über die Startphase.

Anetsberger erinnert sich noch heute an die Begeisterung, mit der Ulrich Löffler ihm im Juni 2012 zum ersten Mal sein Projekt beschrieb. Für die neue Tankstelle stand ein 3.000 m² großes Gelände zur Verfügung. Nach genauer Analyse des Bebauungsplanes und der Verkehrslast ließ sich ein interessantes Konzept entwickeln. Die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung versprach eine hohe Rentabilität mit einem Return of Invest von etwa sechs Jahren.

Schon im November 2012 stellten beide Partner gemeinsam dem Regierungspräsidium Karlsruhe das ITU-Konzept vor und erhielten noch im selben Monat die Nachricht, dass das Zufahrt- und das Anbauverbot aufgehoben werden könnten.

Der Bauantrag ging Februar 2013 an die Genehmigungsbehörden. „Zuvor hatten wir bereits alle Nachbarn eingebunden und eine Einverständniserklärung unterschreiben lassen“, erzählt Anetsberger. So manche Investition verzögert sich unerwartet, weil ein Anrainer plötzlich nicht mehr einverstanden ist. Das sollte im Vorfeld ausgeschlossen werden. Um die Verfahrenswege zu beschleunigen, wurden gleich mehrere Sätze Antragsunterlagen eingereicht – an jeder Stelle direkt. „Das verkürzt die Wege und spart erfahrungsgemäß viel Zeit“, sagt der ITU-Chef.

Ende August begann schließlich der Erdaushub und am 30. November 2013 konnte die Tankstelle bereits eröffnet werden.

Alles aus einer Hand

Schon im ersten Monat wurde der prognostizierte Monatsumsatz deutlich übertroffen. Bereits nach einem viertel Jahr konnte ein Umsatz von über 500.000 Litern und mehr als 800 Autowäschen erzielt werden. Die breite Produktpalette aus klassischem Kraftstoff, Autogas und Adblue spricht eine große Zielgruppe an.

Die Ausrüstung der Station stammt komplett von Tokheim – von den Säulen über die Sicherheitstechnik bis zum Kassensystem. „Alles aus einer Hand“, ist sich Löffler sicher, „spart im Nachhinein Zeit und Aufwand.“ Bisher hat sich das Prinzip bestens bewährt.

Das Bargeldsystem „SafePay2 macht den Zahlungsverkehr und die Abrechnung sicherer, das Problem von Differenzen in der Kasse und Schwund werden beseitigt und die Verwaltung der Geldkassetten vereinfacht. Münzen und Geldscheine werden kontrolliert und geschützt verwahrt vom Zeitpunkt der Bezahlung an, bis das Geld die Bank erreicht. Für Kunden und Personal bringt das System damit gleich mehrere Vorteile.

Zur Sicherheit an der Station tragen ebenso die insgesamt 18 Kameras und das Überwachungssystem „Tokheim EYE“ bei. Bilder von speziellen Ereignissen, Tankvorgängen oder Transaktionen lassen sich durch die zugeordneten Beleg- oder Zapfpunktnummern oder nach Datum und Uhrzeit aufrufen. Zusätzlich verfügt das „Auge“ mit seinen hochauflösenden Bildern über eine statische und dynamische Kennzeichenerfassung.

„Wir haben mal einen Kunden beobachtet, der eine Flasche Reinigungsmittel geklaut hat, die ein Mitarbeiter kurz an der Zapfsäule stehen ließ. Wenn der wiederkommt, sehen wir das an der Autonummer sofort. Dann spielen wir ihm den Film vor und fragen ihn, wann er unsere Flasche zurückbringen will“, schmunzelt Löffler.

Qualität zu fairen Preisen

Für gemütliche und klar strukturierte Shopatmosphäre sorgt die Ladenausstattung von Carstens. Die Kunden fühlen sich im „Provence“-Ambiente wohl. Der Gastro-Automat von Lavazza verströmt aromatischen Kaffeeduft. „Der Kunde kann nicht nur zusehen, wie sein Kaffee entsteht, er kann auch Sonderwünsche äußern und schon vor dem ersten Schluck die Zubereitung genießen“, schwärmt Löffler. Für die Mitarbeiter ist der Aufwand der Kaffeezubereitung zwar etwas höher. Doch wenn die Handgriffe erst einmal eingespielt sind, fällt das kaum noch auf. Dafür läuft das Kaffee-Geschäft umso besser. Mindestzeit pro Jahr ist ein Absatz von 300 Kilogramm Kaffee. „Das sind immerhin sechs Säcke voll.“ Eine Menge, die Löffler schon eine ziemliche Ehrfurcht eingeflößt hat. Doch inzwischen

zweifelt er nicht mehr daran, dass sein Shop das schafft: „Nach drei Monaten hatten wir bereits 900 Kilo Kaffee verkauft.“

Angesprochen werden die Shop-Kunden jedoch nicht nur vom Kaffee. Eine ganze Reihe regionaler Produkte werden an der Rossnagel-Tankstelle angeboten. Auch die Wurstwaren kommen vom „ersten Metzger“ am Ort. „Wir wollen beste Qualität bieten und das zu fairen Preisen“, sagt Löffler. Immer frische belegte Brötchen, Snacks und selbst zubereitete Speisen lassen die Kunden verweilen. „Sicher haben wir am Anfang recht viel wegwerfen müssen. Wir sind aber dennoch nicht davon abgegangen, alles täglich frisch zuzubereiten. Inzwischen hat sich das rumgesprochen und immer mehr kommen nicht nur zum Tanken, sondern nehmen sich auch Zeit im Shop“, freut sich der Rossnagel-Chef. Das Konzept kommt offenbar an. Für die zuverlässige Bestückung seiner Regale mit den passenden Waren setzt der Unternehmer auf die Dienstleistung von Lekkerland. Sinnvolle Kleinigkeiten, wie ein Stromanschluss für das Notebook an jedem Tisch, runden die Shop-Ausstattung ab.

„Unser Konzept ist aufgegangen“, freut sich Ulrich Löffler, was auch an der guten Zusammenarbeit mit dem Projektpartner lag.