

— Aktuelles

30 jähriges Betriebsjubiläum – Herzlichen Glückwunsch!

Seit 30 Jahren gehört Andreas Hippe zu unserem Fahrerteam – und eigentlich begann seine Verbindung zum Unternehmen schon viel früher. In der damaligen hauseigenen LKW-Werkstatt wurden bereits die Weichen für den LKW-Führerschein gestellt. Auf dem Betriebsgelände sammelte er gemeinsam mit seinem Vater, LKW-Fahrer bei Heimbürger, erste praktische Erfahrungen beim Rangieren sowie beim Auf- und Absatteln.



Der Einstieg in den Beruf war daher alles andere als Neuland. Zunächst war er mit dem Hängerzug unterwegs, bevor er in den Schichtdienst mit dem Auflieger wechselte. Seine Einlernphase fiel dabei außergewöhnlich kurz aus – bereits nach vier Tagen war er eigenständig im Einsatz.

Seit inzwischen 8 Jahren erhält Andi Hippe Verstärkung durch seinen Bruder, mit dem er sich den LKW teilt. Wir bedanken uns herzlich für 30 Jahre Engagement, Zuverlässigkeit und Treue und wünschen weiterhin allzeit gute Fahrt sowie viele weitere erfolgreiche Jahre!

Seit 30 Jahren ist Dieter Staiger ein geschätzter Teil unseres Unternehmens. Ursprünglich aus dem KFZ-Bereich kommend übernahm er zunächst den Schmierstoffbereich und war sowohl im Innen- als auch im Außendienst tätig.



Im Laufe der Jahre wechselte er in den Bereich Lager und Technik, wo er mit seinem umfangreichen technischen Fachwissen, zahlreichen zertifizierten Schulungen sowie seinem handwerklichen Geschick und Organisationstalent überzeugte.

Heute ist Dieter Staiger wieder im Außendienst tätig und unterstützt unsere Stationen mit seiner technischen Expertise ebenso wie bei der kompetenten Kundenberatung. Wir danken ihm herzlich für seine langjährige Treue, seinen vielseitigen Einsatz und sein großes Engagement und wünschen ihm weiterhin viel Freude und Erfolg für die kommenden Jahre.

Tabaksteuererhöhung

Aufgrund diverser Reformvorhaben steigt der staatliche Finanzbedarf. Um diese Lücken im Bundeshaushalt zu schließen, wurde vom Finanzministerium eine vorzeitige Erhöhung der Tabaksteuer angeordnet. Diese befindet sich derzeit im parlamentarischen Verfahren. Vorgesehen sind nunmehr mehrere Steuererhöhungen bis 2030: die erste im September 2026, die zweite zum Jahreswechsel 2026/27. 2027 könnte der Preis für eine 8 Euro-Packung auf 9,10 Euro, bis 2030 auf 11,80 Euro steigen.



Begründet wird die Erhöhung auch mit dem Schutz der Gesundheit. Die Tabakindustrie argumentiert dagegen, dass die Steuererhöhung dem Schwarzmarkt zugutekomme und den Umsatz ins Ausland verlagern werde. Diskutiert werden – ebenfalls aus gesundheitspolitischen Gründen – außerdem eine Erhöhung der Alkoholsteuer und die Einführung einer Abgabe auf zuckerhaltige Getränke.

100 Jahre Tankstelle Scherer – Herzlichen Glückwunsch!

Im Juli feierte Familie Scherer in Trochtelfingen das 100-jährige Bestehen ihrer bft-Tankstelle mit einer rundum gelungenen Jubiläumsfeier.



Bereits 1926 eine Tankstelle zu gründen, zeugte von echtem Pioniergeist. Mit Familie Scherer verbindet uns eine vertrauensvolle, mittlerweile 17-jährige Partnerschaft.

Wir schätzen Familie Scherer als verlässlichen Familienbetrieb in dritter Generation, der Unabhängigkeit, Weitblick und unternehmerisches Augenmaß hervorragend vereint.

Vielen Dank für das langjährige Vertrauen und die gute Zusammenarbeit – wir wünschen weiterhin viel Erfolg und alles Gute für die Zukunft!

— Aktuelles

Ende Tankrabatt

Und wieder eine Debatte um die Spritpreise. Kaum ist die Energiesteuersenkung Ende Juni ausgelaufen, sind die Kraftstoffpreise gestiegen. Wie man allenthalben lesen darf: zu schnell, zu stark. Zudem kam das Ifo-Institut in einer viel diskutierten Studie zu dem Schluss, dass der sog. Tankrabatt nicht zu 100 % weitergegeben wurde. Dies darf kritisch hinterfragt werden.

In der Praxis agiert die einzelne Tankstelle vor Ort wie ein klassischer „Mengenanpasser“ bzw. „Preisnehmer“. D.h. sie hat auf den Verkaufspreis wenig Einfluss. Ist sie deutlich teurer als die Konkurrenz, wird sie Kunden verlieren, ist sie deutlich billiger, wird sie auf Marge verzichten und einem Produktleerstand entgegengehen. Letztlich wird sie daher immer in irgendeiner Form an den Wettbewerbstankstellen orientieren müssen. Diese wiederum reagieren jeweils individuell auf Schwankungen in Beschaffungspreisen, Transportkosten, Endkundennachfrage usw. Die Folge ist ein hochvolatiles Marktumfeld, in dem sich Kosten, Erträge und damit Margen innerhalb kürzester Zeit verändern können.

Zumal Tankstellen nur das letzte Glied einer langen Wertschöpfungskette sind: Was auf dem Weg von der Raffinerie über den Import bis zum Transport passiert, bleibt für Verbraucher (und die Autoren der erwähnten Studie) eine Blackbox. Das zeigt, wie enorm ambitioniert eine centgenaue Berechnung eines Kraftstoffrabatts in der Realität ist.

Ebensolche Studien prägen jedoch die öffentliche Debatte. Nicht zuletzt darauf ist der jüngste (zwischenzeitlich verworfene) Vorstoß im Bundesrat durch das Saarland zurückzuführen, in dem ein sog. Spritpreisdeckel gefordert wird. Hochinteressant ist die Frage, wie ein solcher „Deckel“ gestaltet werden könnte. Der ideale Preis soll nicht zu hoch sein. Denn sonst ist der Verbraucher verärgert. Gleichzeitig muss er aber doch so hoch sein, dass der Konsument sein Verhalten ändert und weniger fossile Kraftstoffe verbraucht. Denn just das sollte ja mit dem jährlich steigenden CO₂-Preis erreicht werden. Zu welchem Ergebnis dieser Spagat zwischen sozialer Abfederung und ökologische Zielen führen wird, bleibt offen.

Mit einem Lächeln zum Erfolg: ClubSmart-Offensive in Villingen-Schwenningen!



Bei unserer Aktion im Juni konnte sich unser Herr Staiger selbst davon überzeugen, dass der persönliche Kontakt vor Ort ein wesentlicher Hebel für mehr Kundenbindung ist. Mit einem charmanten Lächeln und einem kleinen Infostand ausgestattet nahm Herr Staiger unsere Shell Tankstelle in Schwenningen ins Visier, um dort für die Kunden mehr Licht ins Dunkel der Tarif- und Vorteilswelt zu bringen:

Geduldig erklärte Herr Staiger den interessierten Tankkunden, welchen Mehrwert die ClubSmart Karte bzw. der V-Power Deal für sie bietet. Auch Fragen und Anmerkungen rund um die Tankstelle kamen nicht zu kurz. Wir sehen die Aktion als Erfolg und sind gespannt, wie sich die Neuanmeldungen in den kommenden Monaten in der Umsatzstatistik bemerkbar machen.

Nach wie vor gilt: Aktive Kundenansprache – sei es durch Promotion Aktionen oder durch das Kassenpersonal – ist

ein wichtiges Werkzeug, um aus Gelegenheitstankern treue Stammkunden zu machen. Nachmachen dringend empfohlen!