Corona-Krise MEISTERN

Wir sind noch mitten drin, in der Krise, und die Prozesse für den Umgang mit der Corona-Pandemie sind inzwischen gelernt. Wir haben uns umgehört, um zu erfahren, wie Tankstellen-Betreiber die Situation auf ihre Weise meistern.

TEXT: ALFRED KIRST **FOTOS:** UNTERNEHMEN, ALFRED KIRST

Sehr schnell und durchweg gut haben die unterschiedlichen Verbände in unserer Branche reagiert. Das bestätigten uns alle Gesprächspartner duchweg. Es galt schnell auf die veränderten Vorgaben der Bundesregierung und dann auch der Landesregierungen zu reagieren. Ob Spuckschutz oder umfassende Hilfen zur rechtssicheren Handhabung der politischen Vorgaben – einhellig lobten die Betreiber die Versorgung mit wichtigen Hilfsmitteln und umfassenden Informationen durch die Verbände. Und da wurden Uniti und bft immer wieder zuerst genannt. Gerade im Hinblick auf die Sicherheit der Mitarbeiter agierten einige Gesellschaften schnellstmöglich auch mit Eigeninitiative. Materialien aus dem Baumarkt und örtliche Handwerker sorgten in Windeseile für Schutz im Kassenbereich. Hinweiseschilder und Abstandsaufkleber auf dem Boden sind inzwischen Standard. Hier einige Stimmen aus der Branche. ■

Volker Kretschmer
Geschäftsführer,
Sprint-Tankstellen, Berlin

Die Kraftstoffmengen sind deutlich zurück gegangen und damit das ganze Folgegeschäft. Es ist eine etwas zwiegespaltene Situation. Vor dem Tief kam erstmal das Hoch, bis Mitte März hatten wir extreme Mengenzuwächse durch Hamsterkäufe, auch beim Kraftstoff. Nach vielen Jahren der Benachteiligung haben wir an den Tankstellen, die in der Nähe zu Polen und Tschechien liegen, nun eine positive Situation, da wir dort einen deutlichen Zuwachs haben, auch im Tabakgeschäft. Das federt die Situation ab, gleicht sie aber nicht aus. Wir sehen, dass die Tankstelle als Nahversorger wieder mehr gefragt ist und dass Menschen jetzt auch keine Lust haben vor Discountern und Supermärkten in der Schlange zu stehen. Deshalb haben wir unseren Partnern empfohlen, sich mit einem entsprechend breiten Sortiment als Nahversorger zu positionieren. Alles, was gehamstert wird, haben wir wieder gelistet- über Dosenware, Mehl, Toilettenpaper bis hin zu Körperpflege. Wir empfehlen auch, sich hinsichtlich der Preise als fairer Partner anzubieten. Hilferufe von Unternehmen erreichen uns, die ihre Ladengeschäfte schließen müssen und wir erlauben ihnen, zumindest hier in Berlin, dass sie ihre Ware als Kommissionsware bei uns platzieren und verkaufen dürfen.

Axel Niesing
Geschäftsführender Gesellschafter,
Anton Willer, Kiel

Es sieht so aus, dass wir uns beim Kraftstoff auf einem Absatzminus von 30 bis 40 Prozent einpendeln werden. Hier in Schleswig-Holstein kommt erschwerend hinzu, dass so langsam das Saisongeschäft mit den Touristen in den Urlaubsorten beginnen würde. Auf Fehmarn und in Sankt Peter-Ording merken wir es natürlich jetzt schon, dass das Ostergeschäft ausbleibt. Das ist natürlich der Nachteil, wenn man, wie wir, in touristischen Regionen aktiv ist. In den Urlaubsregionen haben die Pächter eine Saure-Gurken-Zeit von November bis März, da wird nicht viel verdient. Die Verluste, die in dieser Zeit zwangsläufig auflaufen, werden normalerweis in den starken Touristenmonaten natürlich ausgeglichen. Wenn die ausfallen sieht es natürlich schlecht aus. Für die ganze Schleswig-Holsteinische Wirtschaft ist es wichtig, dass der Tourismus stattfindet. Wenn das den ganzen Sommer flachfallen sollte, dann Prostmahlzeit. ▶

HecStar - Flexibilität & Zuverlässigkeit für die 24h Tankstelle

- ✓ Benutzerfreundlich, zuverlässig, flexibel und modular
- ✓ Verarbeitung vieler Zahlungsmittel
- ✓ Hohe Sicherheitsstandards
- ✓ Mit Touchscreen oder als Einbaulösung CRID für viele Säulenmodelle verfügbar
- ✓ Einfach kombinierbar mit der Bezahl-App easy2fuel

Hectronic

Smart Solutions for parking and refuelling

Sprechen Sie uns gerne an:

Hectronic GmbH | Allmendstraße 15
D-79848 Bonndorf | Tel. +49 7703 9388-0
mail@hectronic.com

www.hectronic.com

Julia Eberhardt
Geschäftsführerin,
Eberhardt Tankstellen, Bruchsal

Wir haben sehr früh damit begonnen, Maßnahmen umzusetzen und haben zunächst sehr viel Unverständnis bei den Kunden erlebt und wir mussten einen regelrechten Shitstorm im Internet über uns ergehen lassen, weil wir dem bargeldlosen Bezahlen den Vorzug gegeben haben. Inzwischen hat sich die Kundenreaktion total verändert. Mittlerweile ist es bei allen angekommen, dass die Corona-Krise da ist und dass man sich gegenseitig schützen muss. Auf unsere Mitarbeiter bin ich sehr stolz, dass sie von Anfang an mitgezogen haben, obwohl es Gegenwind von der Kundschaft gab. Im Shop haben wir nun regionale Anbieter mit im Angebot. Ich tausche mich eng mit vielen Unternehmen in Bruchsal aus und wir helfen so gut es geht zusammen, und so haben wir Produkte von Geschäften, die schließen mussten, in Kommission mit aufgenommen.

Jörg Kraus
Geschäftsführer,
Classic Tankstellen, Hoya

Auch wir mussten zunächst mal lernen. Die Shops ließen wir zunächst geöffnet, im nächsten Schritt haben wir Möbel und Tische rausgenommen, um Platz zu schaffen für den Mindestabstand. Zwei Tage später haben wir dann festgestellt, dass das so nicht geht, weil die Kunden immer noch zu eng bei einander standen. Dann haben wir die Bistros geschlossen und alle Speisen und Getränke gibt's derzeit nur noch to-go. Ein Tankstellenmitarbeiter kann die Vorgaben wie Mindestabstand gar nicht alleine durchsetzen. Das geht nicht. Konsequent schließen ist dann richtiger. Bei der Autowäsche hatten wir es rechtzeitig, mit juristischer Unterstützung, zu Ostern geschafft, die Regierung in Niedersachsen von einem Umdenken zu überzeugen. Das war für alle Waschanlagenbetreiber in Niedersachsen sehr wichtig und es hat sich auch gelohnt.

Jörg Müller
Geschäftsführer,
Lübbering Umwelttechnik,
Fröndenberg

Wir haben noch ein laufendes Geschäft zu verzeichnen, können eingehende Aufträge abwickeln, Produkte ausliefern und auch unsere Dienstleistung erbringen. Sicherlich alles unter erschwerten Bedingungen und unter Einhaltung höchstmöglicher Hygiene-Standards. Wir haben hier im Haus rechtzeitig reagiert und noch Desinfektionsmittel, Schutzmasken sowie Hygienetücher bekommen bevor der Lieferengpass eintrat. Insofern dürfen wir nicht klagen und unsere Gedanken sind bei denen, deren Geschäft derzeit gänzlich ruht und die derzeit ernsthaft um ihre Existenz fürchten müssen und das ohne eigenes Verschulden. Aber auch wir schauen gespannt nach vorn und hoffen sehr, dass sich die Situation nicht noch weiter verschärft. Denn auch unsere Branche wäre bei einer länger anhaltenden Krise vor gravierenden Umsatzeinbrüchen nicht gefeit.

Jan-Peter-Knoop
Leitung Vertrieb,
Lavego AG, München

Wir haben unsere Mitarbeiter sehr früh, weit vor dem Shutdown, ins Home Office geschickt und das funktioniert sehr gut. Die Frage stellt sich aber dennoch, wie lange wir diese Gesamtsituation durchhalten. Wir haben uns gegen Kurzarbeit entschieden. Womit man nie gerechnet hat, ist eingetreten: das bargeldlose Zahlen überflügelt die Barumsätze. Ich gehe davon aus, dass sich die Kunden durch die Krise ans bargeldlose Bezahlen gewöhnen und sie es auch nach Corona weitgehend beibehalten werden. Bereits 10 bis 15 Prozent mehr Kartenzahlung als vor der Krise wären ein beachtliches Volumen. Ein erhöhtes Limit von 50 Euro ohne Identifizierung als Anreiz muss man ausprobieren. Wir könnten innerhalb von 24 Stunden alle unsere Terminals so konfigurieren, dass diese bis 50 Euro arbeiten würden, kontaktlos ohne PIN.