



# Calpam Dialog

Calpam Mineralöl-  
Gesellschaft mbH

Ausgabe  
04/05



[www.calpam.com](http://www.calpam.com)

April 2005

## WIE WIR IHNEN ZU MEHR KUNDEN VERHELFFEN, INTERESSIERT SIE DAS?

Noch ist es früh genug, die Weichen für dieses Jahr erfolgreich zu stellen. Aus den Gesprächen mit Ihnen, unseren Partnern, wissen wir, dass der Erfolg Ihrer Tankstelle nicht nur im Kraftstoffbereich liegt, sondern auch ganz besonders im Shopgeschäft.

Gemeinsam mit unseren Vorlieferanten suchen wir immer wieder nach interessanten Lösungen, die Ihnen neue Kunden und zusätzliche Erträge bringen sollen. Wichtig ist dabei, dass diese Konzepte bereits praxiserprobt sind und Sie nicht als Versuchskaninchen missbraucht werden.

Passend zum Start in das Frühjahr und den Sommer haben wir uns zwei Aktionen von Lekkerland - Tobaccoland zusammenstellen lassen. Diese Aktionen decken in verschiedenen Ausbaustufen die kleine Tankstelle bis zum Benzinbahnhof ab. Gemeinsam

mit Ihnen werden wir in den nächsten Wochen besprechen, welche Chancen sich für Sie mit diesen Aktionen ergeben. Wir sind sicher, das Gespräch wird für beide Seiten interessant.

Wir stellen Ihnen heute zwei Konzepte vor, die Ihnen mehr **Umsatz** und **Ertrag** bringen können!

### Das Konzept für eiskalte Erfolgserlebnisse:



Die Top-Artikel der Marktführer konzentriert aus einer Truhe.

•Diesen Markenmix kann Ihnen kein anderer Lieferant bieten, Umsatzsteigerungen von 15 – 25 % sind realisierbar.

### Das Konzept für ofenfrische Backwaren:

•Das Konzept schafft Atmosphäre wie „frisch vom Bäcker“ und erhöht die Attraktivität ihres Shops.

### Das Konzept für heiße Erträge:



„Coffee to go“ – von der Selbstbedienungs-Maschine bis zum komfortablen, hochentwickelten Kaffeeautomaten, der jede Kaffee-Spezialität schnell zaubert – das Zubehör und die attraktiven Verkaufsförderungsmittel gibt es auch. Der hohe Bekanntheitsgrad von Tchibo garantiert Ihren Erfolg.

### Die Leistungen dieser Pakete enthalten:

- Bereitstellung von Impulseistruhen.
- Bereitstellung von Backöfen und Frostertruhen.
- Bereitstellung von Verkaufsförderungsmitteln.
- 24 Stunden-Lieferservice durch moderne Tiefkühllogistik.
- Lückenlose Kühlkette nach den HACCP-Richtlinien.
- Vorstellung von Ladenbaukonzepten rund um's Backbistro.

## FOOD SERVICE

### In dieser Ausgabe:

Vorwort U. Grube - Ein Markt spielt verrückt -	2-4
Kommentar zum „Zapfenstreich“	5
Spiele für Erwachsene – Teil 2	6
Betriebsjubiläum Tankstelle Mainaschaff	8
Verhalten im Schadensfall	9-10
Technik-Lexikon – Teil 1	11
Wir wünschen alles Gute	12
Haftung für Agenturgelder	13
Die betriebssichere Tankstelle	13
Schulungen für TS-Partner	14
Falsch getankt, was nun?	15-16
Und noch mal (Un-) Ruhestand	17
Spielen Sie nicht mit Ihrem Geld	18
Eine Bewerbung – Zum Schmunzeln	19
Sauberkeitswettbewerb an Tankstellen	20
In jedem Auto fehlt .... – Verkaufswettbewerb 2005	20
In jedem Auto fehlt ... – Gewinner 2004	21
Also doch, der eingeschlagene Weg ist der Richtige	22
Die ganze Wahrheit über 100-Oktan-Kraftstoffe	23