

18. Handelsblatt Jahrestagung gemeinsam mit „Convenience Shop“

18. und 19. Februar 2014, Kameha Grand Bonn

# Handel und Wandel

## in Tankstellen und Convenience Shops



- 200** über zweihundert Teilnehmer
- 26** hochkarätige Referenten
- 10** mehr als zehn Stunden Networking
- 90** Minuten, um Kundenwünsche zu erfahren
- 45** Minuten Out of the Box-Vortrag
- 10** mehr als zehn Sponsoren und Aussteller
- 2** Tage komprimiert
- 1** Event, das Sie begeistert!

Weitere Informationen im Internet: [www.handelsblatt-tankstellen.de](http://www.handelsblatt-tankstellen.de)

In Kooperation mit:

**convenience**  
shop magazin für new channels

1

Konzeption und Organisation:

**EUROFORUM**  
Quality in Business Information

**Handelsblatt**

Substanz entscheidet.

# Grußwort

Viele Zeitgenossen, vor allem aus den „Old Channels“, nahmen das Convenience-Geschäft an Tankstellen schlicht nicht ernst. Doch mit professionellen Konzepten und sehr engagierten Persönlichkeiten ist dieser Markt zu einer festen Größe im deutschen Handel gereift. Dies erkennen Sie auch daran, dass immer noch der Begriff „New Channels“ verwendet wird. Ich denke, damit können wir leben, denn dieser Begriff beinhaltet eben auch die Verpflichtung, sich immer wieder zu erneuern. Das ist weiterhin überlebenswichtig. Dies sehen wir auch daran, dass im Jahr 2013 unser Magazin Convenience Shop seinen 18. Geburtstag feiert. Das ist für die ganze Branche eine gute Nachricht, denn es zeigt, wieviel Bewegung und Informationsbedarf es hier gibt.

Dazu gehört auch, dass sich die Entscheider der Branche, wie auch diejenigen, die den Markt richtig kennen lernen wollen, einmal im Jahr zum **Traditionskongress „Handel und Wandel in Tankstellen und Convenience-Shops“** treffen. Aber Tradition spielt dabei nur eine untergeordnete Rolle: Es geht immer wieder neu um spannende Themen, gute Kontakte und innovative Projekte. Wir nehmen das sehr ernst und sind mit viel Freude dabei.

Ich freue mich, Sie 2014 wieder bei „Handel und Wandel“ zu begrüßen.



**Hans Jürgen Krone,**  
Chefredakteur und Objektleiter,  
CONVENIENCE SHOP

## Gute Gründe für Ihre Teilnahme

**Informationen aus erster Hand:** Profitieren Sie vom exklusiven Einblick in Strategien und Einschätzungen der Player im Markt.

**Kompakt:** Erhalten Sie die wichtigsten Informationen komprimiert in nur 2 Tagen.

**Blick über den Tellerrand:** Nutzen Sie die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch – während der Veranstaltung, in den Pausen und auf dem Abendevent.

**Ausbau des eigenen Netzwerks:** Treffen Sie die Top-Entscheider im Rahmen der Jahrestagung.

**Aus der Praxis für die Praxis:** Nutzen Sie die Erfahrungen der Referenten für Ihr eigenes Unternehmen und profitieren Sie von dem interaktiven Austausch.



Hier treffen Sie die Entscheider von Mineralölgesellschaften, Handel und Herstellern sowie Marktforschung und weiteren Dienstleistern.

# Auf einen Blick - das erwartet Sie 2014

**Noch mehr Kontakte:** Knüpfen Sie neue Bekanntschaften und vertiefen Sie alte Beziehungen: Vorabend-Event, Icebreaker Session, Abendveranstaltung und Pausen im Ausstellungsbereich.

**Noch aktueller:** Trends, die die Branche bewegen!  
Hören Sie Strategien für 2014 von den Top-Playern im Markt.

**Noch näher an Ihren Kunden:** Lernen Sie deren Wünsche kennen!  
Erfahren Sie durch die Co-Creation, was der Kunde heutzutage eigentlich will.

**Noch innovativer:** Vorreiter und kreative Köpfe berichten!  
Erhalten Sie neue Impulse für Ihre Innovationspipeline.

**Noch interaktiver:** Bringen Sie sich selbst mit ein!  
Diskutieren Sie mit Referenten, Kollegen und Ausstellern branchenübergreifend.

**Noch aktueller:** Lernen Sie die neuesten Produkte kennen!  
Treffen Sie Aussteller und informieren Sie sich über Produktneuheiten hautnah.

**Noch anders:** Blick über den Tellerrand!  
Sehen Sie sich als Leistungssportler und lernen Sie für Ihr Business.





Info-Telefon: 02 11.96 86 - 36 88

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?  
Wir helfen Ihnen gerne weiter.



Konzeption und Inhalt  
**Dipl.-Kffr. Verena Schuster**  
Fachgruppenleiterin, EUROFORUM



Organisation  
**Anuschka Osterkamp**  
Senior-Konferenz-Koordinatorin, EUROFORUM  
E-Mail: [anuschka.osterkamp@euroforum.com](mailto:anuschka.osterkamp@euroforum.com)

### Folgen Sie uns!



[www.twitter.com/marketing\\_live](http://www.twitter.com/marketing_live)  
#HuW13



[www.facebook.com/euroforum.de](http://www.facebook.com/euroforum.de)



[www.euroforum.de/news/handel-marketing](http://www.euroforum.de/news/handel-marketing)



**Networking**  
**Co-Creation**  
**Icebreaker Session**  
**Out of the Box- Interview**  
**Pizza mit Ausblick**

Bruno Spengler,  
DTM-Champion 2012,  
treffen Sie beim  
Out of the Box-Interview  
um 17.00 Uhr.

## Montag, 17. Februar 2014

Vorabend-Event

### Bereits am Vorabend bieten wir Ihnen erste Möglichkeiten zum Netzwerken

In ungezwungener Atmosphäre bei Pizza und Wein treffen Sie alte Bekannte, lernen Sie neue Kontakte kennen und genießen Sie den Abend mit guten Unterhaltungen. Wir freuen uns auf Sie ab 20 Uhr in der L'Osteria in schöner Rheinlage und mit Blick auf den Drachenfels.

## Dienstag, 18. Februar 2014

8.00

### Check in

8.00 - 9.00

### Icebreaker Session

Stimmen Sie sich bei einem gemeinsamen Kaffee und Networking in der Ausstellung auf die Jahrestagung ein.

9.00 - 9.15

### Begrüßung durch den Veranstalter und Eröffnung der 18. Handelsblatt Jahrestagung

### Tankstellenshops 2014 - Märkte, Macher, Margen

9.15 - 9.45

### Zukunft von Convenience Retail an Shell Tankstellen

Daniel Kunkel, Leiter Convenience Retail Lead,  
Shell Deutschland Oil

9.45 - 10.15

### MOL Group - Building the retail bridge from East to West

Daniel Hoffmann, Head of Retail MOL Austria, MOL GROUP

10.15 - 10.45

### Successfully repositioning Maxol brand

Brian Donaldson, Chief Operating Officer, Maxol Group

10.45 - 11.00

### Gemeinsame Diskussion

11.00 - 11.30

### Networking-Pause & Ausstellungsbesuch

11.30 - 12.00

### Ein SPRINT zum Erfolg - wir haben gehandelt und uns gewandelt

Rita van der Heijde, Leiterin Shop und Folgemarkt,  
SPRINT Tank/HPV Hanseatic Petrol Vertriebsgesellschaft

„Handel und Wandel bedeutet für mich ... sinnvoll angelegte Zeit.“

12.00 – 12.30

### **Follow up-Interview: Neuausrichtung des Schweizer Marktes – Zentralisierung, Spezialisierung, Qualitätssteigerung**

Hans Jürgen Krone im Gespräch mit  
Edgar Bachmann, CEO, SOCAR Energy Switzerland

12.30 – 13.15

### **Co-Creation „Zusatzleistungen in der Tankstelle – was wollen die Kunden?“**

Erfahren Sie, was der Kunde und Konsument heutzutage eigentlich will! Erhalten Sie neue Impulse für Ihre Innovationspipeline: Mit Konsumenten online arbeiten ist pures „Crowdpower“. Es gibt kaum einen besseren Fundus, als mit einer bunten Vielfalt von Menschen neue Produktideen zu entwickeln und zu bewerten! Convenience Ideen von vorab befragten Konsumenten dienen als Stimulus für die Kreativsession. Entwickeln Sie gemeinsam neue Ideen, die von Ihnen und online von den Konsumenten bewertet werden.

Detlef Happel, Director Innovation Consulting, Dialego

13.15 – 14.30

### **Networking-Lunch & Ausstellungsbesuch**

14.30 – 15.00

### **Convenience – zwischen Nahversorger und Gastronomie**

Viktor Riemer, Director für Analytics & Shopper Knowledge, IRI

## **Essen, Trinken, Arbeiten und mehr als Marketinginstrument**

15.00 – 15.25

### **Reisende heute: Keine Zeit – und das so lange wie möglich**

Carlo Caldi, Chief Marketing Officer, Autobahn Tank & Rast

15.25 – 15.50

### **TANK&CUT – NEW Convenience Service at Point of Sale**

Dr. Bernd Andrich, Consultant, IMMOSPA

15.50 – 16.15

### **Meeting an der Tankstelle?**

### **Mobiles Arbeiten leicht gemacht**

Michael Blatz, Business Development Director 3rd Place, Regus

16.15 – 16.45

### **Fragen und Diskussion**

16.45 – 17.15

### **Networking-Pause & Ausstellungsbesuch**

17.15 – 18.00

### **Out of the Box-Interview:**

### **Erfolgreiches Kopfkino – im Sport wie in der Geschäftswelt**

Die Anforderungen an Sie als Manager sind heutzutage extrem hoch: Sie müssen sich und andere zu Höchstleistungen motivieren, Unternehmensziele definieren und erfolgreich sein. Diesem Anspruch gerecht zu werden, ist oft sehr schwierig. Hören Sie, wie Sie Ihr Business als Sport begreifen und sich selbst als Leistungssportler verstehen.

Christoph Schlautmann, Redaktion Unternehmen & Märkte, Handelsblatt im Gespräch mit Daniela Rebholz, tolimit und Bruno Spengler, DTM-Champion 2012

18.00 – 18.15

### **Ihre Fragen**

18.15

### **Ende des ersten Konferenztages**

18.45

### **Abfahrt zur gemeinsamen Abendveranstaltung**

19.00

### **Beginn der Abendveranstaltung**



Am Abend des ersten Konferenztages laden wir Sie über die Dächer von Bad Godesberg zu einer Abendveranstaltung der besonderen Art ein.



Zum begleitenden  
Poker-Event lädt Sie  
herzlich ein:

Verbessern Sie Ihre Performance – Kompetenz steigern, Loyalität beweisen, Kunden begeistern, Dienstleitungen bieten.

## Mittwoch, 19. Februar 2014

8.30 – 9.00

### Gemeinsamer Kaffee und Networking

9.00 – 9.15

### Eröffnung des zweiten Konferenztages durch den Veranstalter und den Moderator

9.15 – 9.45

### Tankstellen-Shop heute und morgen – das Shopgeschäft im Wandel

Carsten Nolof, Direktion Tankstellen, Leiter Fachbereich Marketing/Shop Food Services, TOTAL Deutschland

„Handel und Wandel bedeutet für mich in allererster Linie Wandel. Wir müssen uns ständig wandeln, anpassen an veränderte Verbraucherwünsche ...“

### Produkt- und Sortimentsgestaltung – wer hat die Nase vorne?

9.45 – 10.15

### Differenzierte Aktivierung am POS – Win Win für Händler und Hersteller

Michaela Pax, Channel Manager Convenience, Reemtsma Cigarettenfabriken

10.15 – 10.45

### Multisensorisches Marketing – welchen Beitrag leisten POS-Konzepte zum Geschäftserfolg in Tankstellen und Convenience Stores?

Lutz A. Schnependahl, Managing Director, Deutschlandgeschäft, Mood Media

10.45 – 11.00

### Fragen und Diskussion

11.00 – 11.30

### Networking-Pause & Ausstellungsbesuch

11.30 – 12.00

### „Killerfish“: Boom der Energydrinks ist ungebrochen

Rüdiger Probst, Geschäftsführer, Killerfish Germany

12.00 – 12.45

### Gemeinsame Diskussion:

#### „Grab & Go“ vs. vor Ort Verzehr

Was erwartet der mobile Kunde morgens, mittags, nachmittags und abends/nachts und wie können sich die Anbieter bestmöglich auf die veränderten Konsumentenwünsche einstellen?

Moderiert durch: **Christian Warning**, Geschäftsführer, The Retail Marketeers

**Georg Funken**, Prokurist, H. Funken

Peter Ganghof, Geschäftsführer, Best of Bakery

Peter Hack, Vorstandsvorsitzender, Hack

Matthias Wehmann, Head of Food Service, Lekkerland Deutschland

12.45 – 14.00

### Networking-Lunch & Ausstellungsbesuch

## Mit neuen Technologien den Kunden begeistern

14.00 – 14.30

### Mit innovativen Systemen und neuen Technologien den Markt erobern – zukunftsorientierte Lösungen für die Tankstelle

Jörg M. Heilingbrunner, Geschäftsführer, Scheidt & Bachmann

„Handel und Wandel bedeutet für mich ... Anpassungen des Angebotes inkl. zur Verfügung stehender Technologien an das sich ändernde Konsumentenverhalten und -bedürfnis.“

14.30 – 15.00

### New Customer Experience at the Point-of-Interaction Through New Payment Methods?

Nitzan Tal, Senior Director, Business Development & Strategy, VeriFone

15.00 – 15.15

### Fragen und Diskussion

15.15 – 16.00

### Präsentation der Ergebnisse aus der Co-Creation

#### „Zusatzleistungen in der Tankstelle – was wollen die Kunden?“

Detlef Happel

16.00 – 16.15

### Zeit für Ihre Fragen

16.15

### Ende der 18. Handelsblatt Jahrestagung

Ausführliche Informationen zum Programm erhalten Sie unter

[www.handelsblatt-tankstellen.de](http://www.handelsblatt-tankstellen.de)





**Dr. Bernd Andrich,**  
Consultant, IMMOSPA



**Edgar Bachmann, CEO,**  
SOCAR Energy Switzerland



**Michael Blatz,**  
Business Development  
Director 3rd Place, Regus



**Carlo Caldi,**  
Chief Marketing Officer,  
Autobahn Tank & Rast



**Brian Donaldson,**  
Chief Operating Officer,  
Maxol Group



**Georg Funken,**  
Prokurist, H. Funken



**Peter Ganghof,**  
Geschäftsführer,  
Best of Bakery



**Peter Hack,**  
Vorstandsvorsitzender,  
Hack



**Jörg M. Heilingbrunner,**  
Geschäftsführer,  
Scheidt & Bachmann



**Daniel Hoffmann,**  
Head of Retail MOL Austria,  
MOL GROUP



**Hans Jürgen Krone,**  
Chefredakteur und Objekt-  
leiter, CONVENIENCE SHOP



**Daniel Kunkel,**  
Leiter Convenience  
Retail Lead,  
Shell Deutschland Oil



**Carsten Nolof,**  
Direktion Tankstellen,  
Leiter Fachbereich Marke-  
ting/Shop Food Services,  
TOTAL Deutschland



**Michaela Pax,**  
Channel Manager  
Convenience, Reemtsma  
Cigarettenfabriken



**Rüdiger Probst,**  
Geschäftsführer,  
Killerfish Germany



**Daniela Rebholz,**  
tolimit



**Viktor Riemer,**  
Director für Analytics &  
Shopper Knowledge, IRI



**Christoph Schlautmann,**  
Redaktion Unternehmen &  
Märkte, Handelsblatt



**Lutz A. Schnependahl,**  
Managing Director,  
Deutschlandgeschäft,  
Mood Media



**Bruno Spengler,**  
DTM-Champion 2012



**Nitzan Tal,**  
Senior Director, Business  
Development & Strategy,  
VeriFone



**Rita van der Heijde,** Leiterin  
Shop und Folgemarkt,  
SPRINT Tank/HPV Hanseatic  
Petrol Vertriebsgesellschaft



**Christian Warning,**  
Geschäftsführer,  
The Retail Marketeers



**Matthias Wehmann,**  
Head of Food Service,  
Lekkerland Deutschland

# Ihre Referenten 2014



## Sponsoren

**Jack Link's** ist der weltweit größte Fleischsnackproduzent. Das familiengeführte Unternehmen mit Hauptsitz in Minong/Wisconsin (USA) ist eines der erfolgreichsten Unternehmen seiner Sparte, bietet auf internationalen Märkten ein breites Produktportfolio und arbeitet eng mit Handelspartnern aus Großhandel, Verbrauchermärkten und Lebensmitteleinzelhandel zusammen. Weltweit sind 1.500 Mitarbeiter beschäftigt. Aus der Berliner Europazentrale werden sämtliche europäischen Aktivitäten gesteuert.

### Jack Link's Europe GmbH

Rankestraße 5/6  
10789 Berlin  
[www.jacklinks.info](http://www.jacklinks.info)



## Förderer

1910 gegründet, ist **Reemtsma** heute Teil der Imperial Tobacco Group und die klare Nummer 2 im deutschen Tabakmarkt. Das Produktsortiment umfasst neben Zigaretten und Feinschnitt auch zahlreiche Rauchbedarfsartikel. Zum Reemtsma-Markenportfolio gehören prominente Marken wie JPS, Gauloises, Davidoff, West und Route 66. Das gesellschaftliche Engagement reicht seit vielen Jahren vom Reemtsma Begabtenförderungswerk über den Liberty Award für Pressefreiheit bis hin zu einem umfangreichen Spendenprogramm.

### Reemtsma Zigarettenfabriken GmbH

Max-Born-Straße 4  
22761 Hamburg  
[www.reemtsma.com](http://www.reemtsma.com)



## Aussteller

**BIC** ist ein weltweit führendes Unternehmen in den Bereichen Schreibwaren, Feuerzeuge und Rasierer. Seit mehr als 60 Jahren ist BIC der Tradition der Bereitstellung hochwertiger, preisgünstiger und nachhaltiger Produkte an Verbraucher verpflichtet. Dank dieser Philosophie wurde BIC zu einer der anerkanntesten Marken der Welt. BIC-Produkte werden in mehr als 160 Ländern weltweit vertrieben.

### BIC Deutschland GmbH & Co. OHG

Ginnheimer Straße 4  
65760 Eschborn  
[www.mybiclighter.com](http://www.mybiclighter.com)



**Franke Coffee Systems** ist ein weltweit führender Anbieter von professionellen Kaffeemaschinen und gehört zur international tätigen Franke Gruppe. Die Einsatzgebiete der Produkte und Systeme von Franke Coffee Systems sind trendige Cafés genauso, wie auch die moderne Systemgastronomie. Mit dem Vollautomaten FM800 hat Franke neue Maßstäbe hinsichtlich Bedienbarkeit und Individualisierung gesetzt.

### Franke Coffee Systems GmbH

Franke Straße 1  
97947 Grünsfeld  
[www.franke.de](http://www.franke.de)



Das waren Zeiten, als die Kinder vom Metzger eine Wurstscheibe geschenkt bekamen. **GS-Schmitz** verbindet die alte mit der neuen Zeit auf höchst geschmackvolle Weise. Wer Wurst oder Fleisch des Kölner Familienunternehmens probiert hat, der weiß, dass hier Genießer am Werk waren. Die Spezialitäten werden seit 1911 nach traditionellen Rezepten im Hause produziert.

### GS Schmitz GmbH & Co. KG

Robert-Bosch-Straße 11  
50769 Köln  
[www.gs-schmitz.de](http://www.gs-schmitz.de)



### Grünhagen Ladenbau GmbH – Die Creativ Company

Wir bauen und gestalten nicht nur Läden, wir erschaffen Ihren Erfolg, vom System- Ladenbau bis hin zur individuellen Einrichtung. Seit fast 40 Jahren konzeptionieren, planen, gestalten, fertigen und montieren wir für namhafte erfolgreiche Unternehmen Shoppeinrichtungen zu attraktiven Preisen. Grünhagen Ladenbau – die Creativ Company entwickelt Läden, wo Menschen gerne Kunden sind.

### Grünhagen GmbH

Hoher Holzweg 52  
30966 Hemmingen  
[www.gruenhagen-ladenbau.de](http://www.gruenhagen-ladenbau.de)



Die **Gut Conow Landprodukte GmbH & Co. KG** wurde 2006 gegründet. Die Idee war die Herstellung eines Fleischsnacks, dem sogenannten Beef Jerky. Ab 2009 begann die Markteinführung in den verschiedensten Zielgruppenmärkten. Der herzhaft und energiereiche Premium-Fleischsnack „Conower Jerky“ erfreut sich einer immer größer werdenden und wachsenden Knabbergemeinschaft.

### Gut Conow Landprodukte GmbH & Co. KG

Zansenweg 4-6, Wittenhagen  
17258 Feldberger Seenlandschaft  
[www.conower-jerky.de](http://www.conower-jerky.de)



1895 gegründet, befindet sich das Unternehmen **Lavazza** seit vier Generationen in Familienbesitz. Es gehört zu den weltgrößten Kaffeeröstern und ist mit einem Marktanteil von über 48% (Quelle: Nielsen) führend im italienischen Einzelhandelsmarkt. Lavazza vertreibt seine Produkte in über 90 Ländern und agiert weltweit in den Bereichen „Home“ und „Away-from-Home“.

### Luigi Lavazza Deutschland GmbH

Ziegelhüttenweg 43  
60523 Frankfurt am Main  
[www.lavazza.com](http://www.lavazza.com)



**Meyer Quick Service Logistics GmbH & Co. KG** organisiert die Vollversorgung von rund 1.300 Quick Service Restaurants in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Luxemburg, Frankreich, Italien, Slowenien, Tschechien und der Slowakei. QSL ist eine Schwestergesellschaft der Ludwig Meyer GmbH & Co. KG. Der 1949 gegründete Spezialist für Frischetransporte und Lebensmittellogistik ist ein inhabergeführtes mittelständisches Unternehmen mit 1.800 Mitarbeitern und rund 1.200 Fahrzeugen.

### Meyer Quick Service Logistics GmbH & Co. KG

Otto-Hahn-Straße 11  
61381 Friedrichsdorf  
[www.quick-service-logistics.de](http://www.quick-service-logistics.de)



**Vom Tanken zum Auftanken** – Gerne möchten wir Sie mit unserer Expertise in den Kategorien Eiscreme, Süßwaren, Kaffee- und Backshop-Spezialitäten, AFG, Convenience-Produkte und Tiefkühlpizza aktiv dabei unterstützen, Tankstellen und Convenience Stores behutsam von einem Ort zu wandeln, an dem man tankt und einkauft, hin zu einem Ort, an dem man relevante Sortimente für den unkomplizierten, wohlschmeckenden und wenig zeitintensiven Genuss angenehm shoppen und genießen sowie nebenbei auch tanken/notwendige Dinge des Alltags erledigen kann.

### Nestlé Deutschland AG

Lyoner Straße 23  
60523 Frankfurt am Main  
[www.nestle.de](http://www.nestle.de)



## Aussteller



**Selecta.** Ihr Partner in Sachen Kaffeegenuss.

Als europäischer Marktführer steht Selecta für moderne und individuelle Verpflegungskonzepte. Durch höchste Qualität, größte Vielfalt und maximale Verlässlichkeit haben wir uns seit über 17 Jahren im deutschen Tankstellenmarkt einen Namen gemacht. Europaweit ist Selecta für viele Mineralölgesellschaften Category Champion rund um erfolgreiche Kaffeekonzepte. Kaffeeautomatenportfolio, Service, Produktlieferungen, Hygienechecks und technische Wartung – alles aus einer Hand.

**Selecta Deutschland GmbH**

Königsteiner Straße 10  
65812 Bad Soden  
www.selectavending.de



**Heinrich Stracke GmbH**, Ladenbau Shop System in Dessau ist seit über 20 Jahren Einrichtungsspezialist für Convenience Stores. Kommend aus den Branchen Bäckereien, Gastronomie, Cafebars entwickeln wir mit Herzblut Layouts und Gestaltungskonzepte mit überdurchschnittlicher Kreativität im Team. Eine emotionale Beleuchtung ist eine bedeutende Erfolgskomponente. Brainstorming ohne und mit unseren Kunden in unserem Showroom ist unser Erfolgsrezept.

**Heinrich Stracke GmbH**

Ladenbau Shop System  
Am Scholitzer Acker 5  
06842 Dessau-Mildensee  
www.stracke-ladenbau.de



**WMF Kaffeemaschinen** – Flexible Lösungen für jeden Bedarf

Ob Espresso, Cappuccino, Chocciatto oder Filterkaffee, ob Einzeltassen oder Mengen, Service oder Self-Service: Unter einer Vielzahl verschiedener Typen und Ausführungen finden Sie genau die Kaffeemaschine, die den Anforderungen Ihres Betriebes entspricht. Über 300 Servicetechniker sorgen dafür, dass Sie sich auf Ihre WMF Kaffeemaschine immer verlassen können.

**WMF AG**

Eberhardstraße  
73312 Geislingen  
www.wmf.de

---

## Unternehmenspräsenz



Die **Information Resources GmbH** ist weltweiter Anbieter von umfassenden Marktforschungs- und Marketing-Beratungsleistungen: SIG bietet Ihnen eine einzigartige Kombination aus aktuellen Marktinformationen, leistungsfähiger Management-Software, detaillierten quantitativen und qualitativen Analysen und professionellen Beratungsleistungen und damit die Entscheidungshilfen, die Sie benötigen, um die künftigen Herausforderungen im FMCG-Markt erfolgreich zu bestehen.

**Information Resources GmbH**

Gladbecker Straße 1  
40472 Düsseldorf  
www.IRlworldwide.de

---

## Kooperationspartner



**Convenience Shop** aus der LPV Media GmbH schlägt eine Brücke zwischen den C-Stores und dem kleinflächigen Lebensmittel-Handel einerseits sowie dem gastronomischen Bereich andererseits. Mit der Kombination von Convenience-Know-how, Food-Kompetenz und Handlungserfahrung unterstützt das Magazin die gesamte Vermarktungskette von der Listung über die Distribution bis hin zum Verkauf.

---

## Medienpartner



**tankstellenWelt** – das Fachmagazin von der Branche, für die Branche. Seit 2014 für alle Tankstellenbetriebe in D-A-CH. Die Tankstellenwelt ist interessant, vielfältig und schnelllebig. Und bietet somit ideale Themen für ein Fachmagazin moderner Prägung. Für ein Fachmagazin wie tankstellenWelt. Seit April 2013 informiert tankstellenWelt monatlich alle Tankstellenbetreiber in Deutschland sowie deren Zulieferer und Dienstleister über alles Wichtige rund um die Tankstelle. Mit ihrem modernen Konzept entwickelte sich tankstellenWelt sofort zum führenden Fachmagazin der Branche. [www.tankstellenWelt.de](http://www.tankstellenWelt.de)



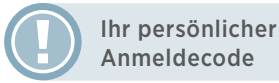
**Tankwelt** ist der digitale Branchenmarktplatz zum einfachen & bequemen Einkauf von Waren und Dienstleistungen rund um die Tankstelle und den Convenience Store. Relevante Brancheninfos insbesondere Consumer & Market Insights aus den USA und UK werden bei Tankwelt regelmäßig gepostet. Mit wenigen Clicks schaffen wir ein Angebot an kompakten Informationen, unterschiedlichen Angeboten aus Produkten und Services, um unseren Nutzern einfach und bequem die Möglichkeit für optimierten Einkauf und profitableren Verkauf anzubieten.

Nutzen Sie das Top-Event der Convenience-Branche, um sich als Aussteller oder Sponsor bei Ihren Kunden von heute und morgen ins Gespräch zu bringen! Gemeinsam erarbeite ich mit Ihnen gerne ein individuelles Präsentationskonzept!



**Juliane Baudisch**

Sales Managerin  
EUROFORUM  
Tel.: +49(0)211.9686 – 3736  
E-Mail: [juliane.baudisch@euroforum.com](mailto:juliane.baudisch@euroforum.com)



**INFOPOST**  
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

**Jetzt bequem online anmelden!**

[www.handelsblatt-tankstellen.de/anmeldung](http://www.handelsblatt-tankstellen.de/anmeldung)

- Ja, ich nehme am 18. und 19. Februar 2014 in Bonn teil** zum Preis von € 2.099,- p.P. zzgl. gesetzl. MwSt. (P1200537M012)  
[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.]  
[Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]
- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 399,- zzgl. MwSt. zu. [Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]
- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.**
- Ich möchte meine Adresse wie angegeben korrigieren lassen.  
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 0211.9686-3333.]

## Handel und Wandel

in Tankstellen und Convenience Shops

**123** Beachten Sie auch unsere **Rabatte für Gruppenbuchungen!**

Besuchen Sie die Veranstaltung mit einem oder mehreren Kollegen! Und so profitieren Sie:

- ▶ Der zweite Teilnehmer aus Ihrem Unternehmen erhält 10%, der dritte 15% Rabatt!
- ▶ Kommen Sie im Team und entdecken Sie gemeinsam neue Potenziale für Ihr Geschäft.

Oder ausfüllen und faxen an: 0211/9686-4040

**1**

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geburtsjahr

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail:  Ja  Nein Zusendung per Fax:  Ja  Nein

**2**

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geburtsjahr

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail:  Ja  Nein Zusendung per Fax:  Ja  Nein

Firma
Anschrift
Anmeldung erfolgt durch
Position
Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Name
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme?

Ich selbst oder  Name: \_\_\_\_\_ Position: \_\_\_\_\_

**Teilnahmebedingungen.** Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen, Pausengetränken und Abendessen pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. Zum Erhalt des Gruppenbuchungsrabatts ist ausschlaggebend, wie viele Personen am Veranstaltungstag als Teilnehmer gebucht sind.

**Datenschutzinformation.** Die EUROFORUM Deutschland SE und die Handelsblatt GmbH verwenden die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen wie der Handelsblatt GmbH zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 111234, 40512 Düsseldorf widersprechen.

**Zimmerreservierung.** Im Tagungshotel steht ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort Handelsblatt-/EUROFORUM-Konferenz vor. Änderungen vorbehalten.

**Ihr Tagungshotel.**  
Kameha Grand Bonn, Am Bonner Bogen 1, 53227 Bonn, Telefon: 0228/43345000

**Wir über uns.** Handelsblatt Veranstaltungen vermitteln Ihnen in hochkarätigen Konferenzen und Seminaren wichtige Wirtschaftsinformationen zu aktuellen Themen. Wir bieten damit Führungskräften aus Wirtschaft und Industrie Foren für Know-how-Transfer und Meinungsaustausch. Mit der Planung und Organisation der Veranstaltungen haben wir die EUROFORUM Deutschland SE beauftragt.

### Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)211.9686-4040

telefonisch: +49 (0)211.9686-3688  
[Anuschka Osterkamp]

Zentrale: +49 (0)211.9686-3000

schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE  
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

per E-Mail: anmeldhb@euroforum.com

im Internet: [www.handelsblatt-tankstellen.de](http://www.handelsblatt-tankstellen.de)