

Auch Kunden ohne fahrbaren Untersatz kommen auf ihre Kosten

Steffen Trausch bietet umfangreichen Service an Tankstelle in Hünfeld



Bernhard Krug, Angestellter im Außenservice, nimmt sich das Innenleben des Wagens vor, nachdem der Lack in der Polieranlage versiegelt wurde.

lohnt sich, denn jeder Zweite, der ein Päckchen abgibt, kauft auch etwas im Shop. Ein besonderer Anreiz, die Tankstelle von Steffen Trausch zu besuchen, ist der Getränkemarkt – mit einem breitgefächerten Angebot und zu moderaten Preisen. Neben diesem umfangreichen Paket, bietet das Team um Steffen Trausch zahlreiche Serviceleistungen rund ums Auto an. Die Kombination aus hochmoderner Waschanlage und einer Polieranlage stellt ein Angebot dar, das im Umkreis kaum zu finden ist. Kleinere Reparaturen, Reifen- und Öl-wechsel erledigt Mitarbeiter Bernhard Krug in der Werkstatt nebenan. Und als zusätzliches Serviceangebot besteht die Möglichkeit, Anhänger in verschiedenen Größen zu mieten. Mit diesem vielseitigen Programm ist Trausch nahezu ausgelastet, gilt es doch, das hohe Niveau der bestehenden Angebote zu halten. Die Kundschaft gibt dem gelernten Bankkaufmann recht: 80 Prozent Stammkundschaft aus Thüringen und

dem Altkreis Hünfeld kann Trausch verzeichnen. „Mir macht die Arbeit großen Spaß, wenngleich ich rund um die Uhr im Einsatz bin.“ Die freundliche Atmosphäre schätzen die Besucher besonders: Trausch hat immer einen lustigen Spruch auf Lager und mischt sich gerne unter die Frühstücksgäste, um die neuesten Sportergebnisse zu diskutieren. Die Freude am Umgang mit der Kundschaft liegt in der Familie, die Eltern von Steffen Trausch haben 25 Jahre eine Tankstelle in Hünfeld betrieben.

Vor zehn Jahren hat Trausch seine eigene Tankstelle von der Firma Knittel gepachtet. Die vier fest angestellten Mitarbeiter und auch vier der insgesamt zehn Aushilfen sind vom ersten Tag an dabei. Ein Auszubildender könnte das Team ergänzen, denn einen Ausbilder hat Steffen Trausch. Was fehlt, ist der passende Bewerber, der sich für die Berufe Tankwart oder Tankstellenkaufmann im Einzelhandel interessiert.

Hans-Jürgen Raschke aus Dammersbach ist gern gesehener Stammkunde bei Mitarbeiterin Ursula Kiel und Steffen Trausch.



Hünfeld. Kaum zu glauben: Die meisten Würstchen verkauft Tankstellenpächter Steffen Trausch montagsmorgens ab fünf Uhr. Viele Pendler, insbesondere Bauarbeiter aus Thüringen, halten bei der Hünfelder Shell-Tankstelle, um sich für die Arbeitswoche zu stärken. Längst sind die Kunden von Steffen Trausch ein umfangreiches Angebot gewöhnt. Passé sind die Zeiten, als eine Tankstelle nur aus Zapfsäulen bestand.

Das Standardprogramm mit Shop, Kaffeebar und Bäckereibistro läuft prächtig. In einem Monat verkauft der Geschäftsmann bis zu 3000 Brötchen. Um sich von der Konkurrenz in Hünfeld abzuheben, hat Trausch mit den Jahren „aufgerüstet“. Neben einer Lottoannahmestelle gibt es einen Getränkemarkt und einen Hermes-Paketshop. Dieser Service

EDITORIAL



Liebe Leserin, liebe Leser,

Wie geht es weiter?

Eines ist sicher: Die Energiepolitik wird in den nächsten Jahren von der Klimadiskussion geprägt sein. Vergessen dürfen wir darüber hinaus nicht, dass die ungleiche Verteilung der Ressourcen langfristig zu Spannungen führen wird. Energiepolitik wird weltweit zum zentralen Thema. Wir werden alle von dieser Entwicklung betroffen sein, da Europa nach den USA den höchsten pro Kopf-Energieverbrauch hat. Doch welche Alternativen Energieträger stehen gegenwärtig und zukünftig zur Diskussion? Neben der stationäre Energiegewinnung sind es die mobilen Energieträger wie beispielsweise Rapsöl, Bio-Ethanol, Autogas oder Wasserstoff sowie Holz-Pellets im Wärmemarkt. Unsere nebenstehende Reportage aus der Serie „Alternative Kraftstoffe“ zeigt, dass Biodiesel für Unternehmen heute interessant ist – oder müsste es heißen: „noch“ interessant ist. In dem Interview mit dem Logistik-Leiter des Unternehmens Heurich wird deutlich: Der Wille, den Umwelt-Gedanken zu fördern, ist vorhanden, doch gleichzeitig muss die Wirtschaftlichkeit gewährleistet sein.

Ihr Udo Weber

Umweltgedanken fördern und Preisvorteile nutzen

Getränke-Fachgroßhandel Heurich hat LKW-Fuhrpark auf Bio-Diesel umgestellt

Zwei Jahre sind es jetzt her, seit das Unternehmen Heurich aus Fulda-Petersberg seinen LKW-Fuhrpark zu 100 Prozent auf Bio-Diesel umgestellt hat und zwei gute Gründe sprach dafür: „Als Lebensmittel-Logistiker dürfen wir den Umwelt-Aspekt nicht außer Acht

Unternehmensleitung sind zufrieden. „Von einem Leistungsabfall kann keine Rede sein, darüber hinaus haben wir hier in Fulda bei der Firma Knittel zwei Stationen, wo wir unsere Fahrzeuge betanken und da wir in einem Umkreis von rund 150 Kilometern ausfahren,



Umweltgedanke und wirtschaftlicher Aspekt: Gute Gründe für das Unternehmen Heurich, den LKW-Fuhrpark auf Bio-Diesel umzustellen.

lassen und auch die wirtschaftliche Seite ist für uns ausschlaggebend,“ erläutert Berthold Kress. Der Logistik-Leiter des Getränke-Fachgroßhandels Heurich räumt zwar ein, dass die wirtschaftlichen Überlegungen vor zwei Jahren noch weitaus stärker zum Tragen gekommen sind, „...mittlerweile hat die Politik hier den Anreiz schon wieder etwas eingeschränkt – aber dennoch bleibt der Preisvorteil gegenüber den herkömmlichen Kraftstoffen interessant.“ Während der PKW-Fuhrpark und auch die Stapler noch nicht umgerüstet wurden und mit normalen fossilen Kraftstoffen betankt werden, fahren insgesamt 37 Lastkraftwagen mit Bio-Diesel. Fazit nach den ersten beiden Jahren, in denen ausreichend Erfahrungen gesammelt werden konnten: Fahrer und die

benötigen wir ausschließlich diese beiden Stationen.“ Auch die beiden Winter, die die Fahrzeuge nach der Umstellung hinter sich gebracht haben, konnten problemlos bewältigt werden. Ebenso wurde die spannende Frage, wie die neue Fahrzeug-Generation nach der Euro-Norm 5, die in diesem Jahr bei Heurich an den Start ging, mit dem Bio-Diesel „zurecht kommt“, positiv beantwortet: „Es läuft alles perfekt.“ Für Berthold Kress ist zusammenfassend eines klar: „Solange die Preisschere für Bio-Diesel spricht, sind wir zufrieden. Natürlich möchten wir den Umwelt-Aspekt in unsere Überlegungen mit einbeziehen, aber gleichzeitig müssen wir auch den wirtschaftlichen Gegebenheiten Rechnung tragen, deshalb sind die Preisvorteile für uns wichtig.“

Ein neues Gesicht

Stefan Weber seit 1. März im Außendienst tätig



Mit neuen qualifizierten Mitarbeitern möchte das Unternehmen Knittel seine Kundenbetreuung optimieren und die Kundennähe vertiefen: Herausforderungen nimmt Stefan Weber gerne an und stellt sich ihnen mit großem Engagement. Das jedenfalls möchte der 48-jährige bei seinem neuen Arbeitgeber, dem Unternehmen Knittel, unter Beweis stellen. Das Einsatzgebiet, der Außendienst, ist für den neuen Bezirksleiter Kraft- und Schmierstoffe nichts Neues, seit vielen Jahren ist der Petersberger im Verkauf tätig. Dennoch bringt jeder neue Einsatz ein neues Gebiet mit sich, das zuerst einmal erfasst werden muss. „Das Unternehmen bietet eine große Produktpalette und dieses Gebiet gilt es, sich zu erarbeiten.“ Mittlerweile hat Stefan Weber bereits alle Abteilungen innerhalb des Unternehmens in der Fuldaer Zentrale durchlaufen und freut sich darauf, die Kunden insbesondere im Vogelsberg und später auch in weiteren Regionen fachkundig betreuen zu können. Übrigens: Im Innendienst wird Stefan Weber von Willi Mühling unterstützt.

Kraftstoffe der Zukunft im Blickpunkt

Abwechslungsreiche Partnertagung in Gersfeld/ Unterhaltsame Rhön-Ralley

Spannende Themen standen auf dem Programm der Partnertagung in Gersfeld. Über „Kraftstoffe der Zukunft“ mit Biokraftstoffen, Flüssiggas und Erdgas referierte Manfred Baumgartner, Geschäftsführer der Deutschen AVIA Mineralöl GmbH aus München. Was es mit dem allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz auf sich hat, erläuterte der Fuldaer Rechtsanwalt Dr. Norbert Gescher.

Weitere Themen beinhalteten unter anderem die Zukunft im Shop-Geschäft oder die Finanzierungsart Leasing/Mietkauf. Begrüßt wurden die Gäste von dem Geschäftsführer der J.Knittel Söhne GmbH, Udo Weber. Neben dem umfangreichen Vortragsprogramm hatten sich die Initiatoren des Unternehmens Knittel auch zum Thema „Unterhaltung“ einiges einfallen lassen. Eingeladen waren die Gäste zu einer rasanten Rhönralley. Bereichert wurde die Partnertagung darüber hinaus noch durch eine Hausmesse mit zahlreichen Ständen der Kooperationspartner.



Mit großer Resonanz hatte sich das Unternehmen Knittel in diesem Jahr an der größten Verbrauchermesse Ost Hessens „bauen & automobil 07“ beteiligt. Neben zahlreichen Gesprächen rund um das Thema „Mobile Energien“ hatten die jungen Messe-Besucher die Gelegenheit genutzt, ihre Fahrkünste auf einer Model-Rennstrecke unter Beweis zu stellen.



Attraktive Hausmesse durch zahlreiche informative Stände der Kooperationspartner des Unternehmens Knittel.

Abschied von zwei langjährigen Mitarbeitern

Dank von Unternehmen Knittel an Alfred Schenk und Günter Wilhelm



Im Kreis von rund 70 geladenen Gästen, Mitarbeitern und Familienangehörigen wurden die beiden langjährigen Mitarbeiter verabschiedet.

Fulda. Abschied nehmen von zwei langjährigen Mitarbeitern hieß es kürzlich beim Unternehmen Knittel. Mit Alfred Schenk und Günter Wilhelm verlassen „zwei Urgesteine“ – , so bezeichnete Willi Knittel in seiner Laudatio die beiden Mitarbeiter – , das Unternehmen. Bereits seine Lehre absolvierte Alfred Schenk im Unternehmen, damals noch bei der Firma Ernst Knittel, Kohlenhandel und verdiente im ersten Lehrjahr, das war 1958, 50 D-Mark. Stationen des gemeinsamen Arbeitslebens ließ Willi Knittel Revue passieren, Alfred Schenk hat den Außendienst in Vogelsberg und Rhön erfolgreich aufgebaut und geleitet. Mehr als ein halbes Leben habe Schenk dem Unternehmen gewidmet und dabei seien auch zwischen den Familien freundschaftliche Bande entstanden. Seit 1968 gehörte Günter Wilhelm dem

Abschied



Unternehmen Knittel an und hatte zuletzt die Funktion des Geschäftsführers für das Handelsgeschäft inne gehabt. Der Kontakt zur Kundschaft sei sein Lebenselixier. Fleißig, engagiert und aufmerksam habe er die Interessen des Unternehmens vertreten und sich einen Platz in der Unternehmensspitze erarbeitet. Dass die beiden ehemaligen Mitarbeiter eine Lücke hinterlassen, die es jetzt zu schließen gelte, verdeutlichte in seiner Ansprache Udo Weber. Während Alfred Schenk sein Engagement stets in der Maximierung der Kundenzufriedenheit gesehen habe, sei für Günter Wilhelm die Optimierung der Unternehmensziele Dreh- und Angelpunkt seiner Tätigkeit gewesen. Mit den besten Wünschen für weiteres Glück und Gesundheit im Ruhestand wurden die beiden Mitarbeiter im Kreis von rund 70 geladenen Gästen und Mitarbeitern in geselliger Runde verabschiedet.