

Ihr Weg mit Aral.

Mit einem starken Partner und zugkräftigen Angeboten zum Erfolg.



ARAI

„Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen.“

Liebe Tankstellenbetreiberinnen und Tankstellenbetreiber,

ein chinesisches Sprichwort sagt: „Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen.“ Zugegeben, manchmal scheint es einfacher, beim Vertrauten zu bleiben – und sei es nur, um sich nicht aus der eigenen Komfortzone zu bewegen. Windmühlen zu bauen, bedeutet hingegen, eine Veränderung als Chance zu begreifen, sich auf sie einzulassen – und den Mut zu haben, diese Veränderung mit vollem Einsatz anzugehen. Doch nur so kann ein selbstständiger Unternehmer – wie Sie es sind – Potenziale ausschöpfen und zielstrebig in eine erfolgreiche Zukunft gehen. Deshalb lohnt es sich, sich für den Windmühlen-

bau zu entscheiden. Wir bieten uns Ihnen hierbei als starken Partner an. Sie profitieren von der Kraft der Marke Aral und der Erfahrung des Marktführers im deutschen Tankstellengeschäft. Mit Aral repräsentieren Sie nicht nur die Nummer eins im Kraftstoffmarkt, sondern auch einen der führenden Treiber von alternativen, klimaschonenden Antriebsarten. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, Ihr Geschäft durch die deutschlandweit umsatz- und ertragsstärksten Marken im Convenience- und Waschbereich zu stimulieren. Über die gesamte Bandbreite unseres Angebots für Sie als Tankstellenpartner:in informieren die folgenden Seiten. Gerne besprechen wir mit Ihnen vor Ort an Ihrer Tankstelle konkret Ihre individuelle Perspektive. Dabei reden wir offen und ehrlich über Investitionen und zu erwartende Erträge. Überzeugen wir Sie, dann geben Sie den Startschuss zu einer neuen, erfolgreichen Partnerschaft.

Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen.

Ihr Team von Aral

Inhalt

Die Marke Aral.....	04
Shop- und Aktionsgeschäft.....	08
Aral SuperWash	12
Kraftstoffe und Aral Ultimate	13
Elektromobilität mit Aral pulse	14
Flotten- und Kartengeschäft	18
PAYBACK und meinAral: Vorteile für Ihre Kund:innen	20
OpEx-Tools: Optimierung von Tankstellenprozessen.....	22
Marketing Performance Framework: Impulse auf Datenbasis ...	22

Mehr als nur vier Buchstaben

Deutschlands Autofahrer:innen setzen großes Vertrauen in **die Marke Aral** – eine hervorragende Basis für gute Geschäfte.

Mit rund 2.450 Stationen verfügt Aral über das größte nationale Tankstellennetz – und ist somit die Nummer 1 im deutschen Tankstellenmarkt. Auch Geschäftskund:innen bei Fahrzeugflotten, Speditionen und Verkehrsbetrieben vertrauen auf die Produkte und Serviceleistungen von Aral.

Aus einem Gemisch von Aromaten (Benzol) und Aliphaten (Benzin) erfand der Bochumer Chemiker Walter Ostwald 1924 den ersten klopfesten Kraftstoff für den Benzol-Verband und legte damit den Grundstein für die heute erfolgreichste Tankstellenmarke Deutschlands. Seit 2002 gehört Aral zur bp Gruppe. bp hat sich damals entschlossen, die starke Marke Aral in Deutschland beizubehalten, und wird auch in Zukunft daran festhalten.

Führend in der Kraftstoffforschung

Als Aral Partner:in profitieren Sie vielfach vom Wissen und von der Technologie der Nummer eins. Rund 80 Prozent der deutschen Autofahrer:innen kennen die Marke Aral – ein Spitzenwert in Deutschland. Davon profitieren auch unsere Tankstellenpartner:innen: An den rund 2.450 blau-weißen Stationen finden täglich etwa 1,6 Millionen Kundenkontakte statt.

Sowohl Privatfahrer:innen als auch Geschäftskund:innen bei Fahrzeugflotten, Speditionen und Verkehrsbetrieben vertrauen den Antriebsstoffen von Aral. Seit den Zeiten von Walter Ostwald ist Aral Vorreiter bei Kraftstoffinnovationen, Qualitätsoptimierung und der Förderung alternativer Antriebstechnologien wie der Elektromobilität mit den schnellen und ultraschnellen Ladesäulen der Marke Aral pulse. Nicht umsonst gelingt es Aral, die jahrzehntelange Marktführerschaft auf dem deutschen Tankstellenmarkt weiter zu halten. Dafür sorgt unter anderem die Aral Forschung in Bochum, eines der vier Forschungszentren der globalen bp Gruppe. Das Bochumer Forschungszentrum gehört weltweit zu den modernsten Instituten für die Entwicklung und Erforschung von Kraftstoffen. Ob mit leistungssteigernden und motorschonenden Schmierstoffen oder sanften und dennoch gründlichen Autowäschen – auch in den anderen Geschäftsbereichen spielt die Marke Aral ihre Stärken voll aus.

Top aufgestellt fürs Convenience-Geschäft

Ein besonderer Trumpf der blau-weißen Tankstellen sind die Shop-Konzepte REWE To Go und Aral Store inklusive ihrer Bistros mit warmen und kalten Snacks zum Sofortverzehr, zum Beispiel den Crossinos. Mehr als 85.000 Becher Kaffee werden zum Beispiel schon heute jeden Tag an unternehmenseigenen Stationen ausgeschenkt. Mit exklusiven Rezepturen, frischen Produkten und hochwertigem Kaffee aus frisch gemahlene Bohnen, die in nachhaltigem, UTZ-zertifiziertem Anbau gewonnen werden, setzt Aral an seinen Standorten ganz auf Qualität. Das zeigt sich auch in wichtigen Werten wie der Freundlichkeit des Personals und der Sauberkeit der Stationen. Generell zählt das Shopgeschäft zu den bewährten Stärken der Marke Aral. Die Sortimente an Aral Tankstellen mit REWE To Go oder Aral Store bedienen moderne Kundenbedürfnisse und unterschiedliche Besuchsanlässe – egal ob es um den kleinen Hunger zwischendurch, den Lebensmitteleinkauf für zuhause oder kurzfristige Besorgungen geht. Aral versteht die Bedürfnisse seiner Kund:innen und setzt alles daran, sie immer wieder aufs Neue zu erfüllen. Daher stehen wir auch im Shopgeschäft seit Jahren als Marktführer vor vielen Wettbewerbern. Und seit langem liegt der Umsatz der Aral Tankstellen in entscheidenden Convenience-Bereichen deutlich über dem vergleichbarer Wettbewerbstankstellen. Diese Stellung haben wir durch die Partnerschaft mit REWE und Lekkerland, den führenden Lebensmitteleinzelhändlern und Convenience-Spezialisten in Deutschland, gefestigt. Nicht nur für unsere Shop-Konzepte, sondern auch für den Bereich Warenlogistik.



Die Marke Aral steht für mehr als nur Tanken. Sie ist für ihre qualitativ hochwertigen Produkte und Services bei ihren Kund:innen und den Medien bekannt.



„Seit langem liegt der Umsatz von Aral Tankstellen im Convenience-Bereich deutlich über dem vergleichbarer Wettbewerbstankstellen.“

Kundenvorteile durch beliebte Programme

In der Kundenbindung baut Aral auf die Zusammenarbeit mit PAYBACK, dem beliebtesten Kundenbindungsprogramm Deutschlands. Seit 2006 erhalten dadurch mittlerweile 16 Millionen Haushalte PAYBACK Punkte fürs Tanken, Waschen und Einkaufen bei Aral. Aber auch Kund:innen, die PAYBACK nicht nutzen, können durch die meinAral Coupons inzwischen von Rabatten an Aral Tankstellen profitieren (siehe auch Seite 20).

Kurzum: Der Erfolg der Aral Tankstellen ist sehenswert. Die Marke erfindet sich immer wieder neu und bleibt ihrem Anspruch dabei trotzdem treu: den Kund:innen die besten Produkte oder – mit anderen Worten – das beste Gesamterlebnis an der Tankstelle zu bieten. Damit die Kund:innen sagen: „Alles super – ich komme wieder.“

Aral in Zahlen:

Rund **2.450 Tankstellen** bundesweit

21 Prozent Marktanteil in Deutschland

1,6 Millionen Kundenkontakte täglich

15 Millionen Fahrzeugwäschen jährlich

Die Argumente für eine Partnerschaft mit Aral im Überblick:

1. Aral ist Marktführer in Deutschland und seit knapp 125 Jahren im Markt. Als Teil der starken bp Gruppe ist die Marke auch für die Zukunft perfekt aufgestellt.
2. Die Aral Kraftstoffe übertreffen in wichtigen Kriterien selbst die strengen Anforderungen der DIN-Norm. Hinzu kommen Kraftstoff-additive, die so an kaum einer anderen Tankstelle zu finden sind. Mit 6.000 Kontrollen im Jahr stellen wir sicher, dass unsere Kraftstoffqualität immer gleichbleibend hoch ist.
3. Aral verfügt mit seinem unternehmens-eigenen Category Management über eine ausgeprägte Expertise in den Geschäftsbereichen Shop und Food.
4. Mit den Ultraschnellladesäulen und Schnellladesäulen der Marke Aral pulse ist das Unternehmen einer der führenden Treiber von Elektromobilität an Tankstellen.
5. Mit digitalen Angeboten wie der Bezahloption Fuel & Go, der eigenen meinAral App oder dem Instandsetzungstool Smart Digital Assets nutzt Aral moderne Technologie, um die Arbeit an Tankstellen moderner, effizienter und bequemer zu machen.
6. Mit einem jährlichen Schnitt von 11.000 Wäschen pro Tankstelle ist Aral SuperWash Marktführer im Waschgeschäft.
7. Aral setzt als einzige Tankstellenmarke PAYBACK ein, das Kundenbindungsprogramm Nummer 1.
8. Mit den meinAral Coupons hat Aral zusätzlich ein exklusives Programm etabliert, um seinen Kund:innen weitere Anreize für den Besuch der Station zu bieten.
9. Die Motoröle von Aral sind als Generalisten für fast alle Motoren geeignet und stehen für ein hohes Maß an Sicherheit und Komfort. Unter der Marke Castrol bieten wir zudem Motoröle, die sehr spezielle herstellereigene Anforderungen erfüllen.
10. Aral Partner:innen kommunizieren über die unternehmenseigene Plattform ROSI^{plus}. Hier finden Sie alle Neuigkeiten, Informationen und Erläuterungen, die Sie für Ihre Arbeit benötigen.
11. Aral unterhält gemeinsam mit starken Partnern Lieferketten für Antriebsstoffe und Shop-Artikel, die selbst starken Belastungen standhalten und so die Versorgungssicherheit in Krisensituationen garantieren.

Aral ist eine der bekanntesten deutschen Marken. Dieser Erfolg lässt sich auch auf die Markenwerte und das visuelle Erscheinungsbild zurückführen. In der Brand Identity und dem Brand Design von Aral sind wichtige Werte verankert: Tradition und Flexibilität, die Weiterführung des Bewährten und Offenheit für ein neues, modernes Auftreten.





Partnerschaft auf Augenhöhe

Das Wissen, die Technologie und der Rückhalt einer renommierten Marke eröffnen Ihnen ausgezeichnete Perspektiven.

Von den deutschlandweit etwa 2.450 Aral Tankstellen werden mittlerweile rund ein Viertel von selbstständigen Eigentümer:innen und ein weiteres von Mineralölhändler:innen geführt, Tendenz steigend. Damit bekennt sich Aral klar zum Mittelstand und zum Eigentümergehäfte. Mit Ihnen als Eigentümer:in pflegt Aral eine Partnerschaft auf Augenhöhe. Konkret bedeutet das: Sie und Ihr Team werden bei Änderungen oder Neuerungen im Tankstellengeschäft in den Prozess einbezogen und durch die Bezirksleitung professionell betreut. Sie können also das Wissen, die Technologie und die Bekanntheit der Marke für Ihren Geschäftserfolg nutzen und bleiben trotzdem Ihr eigener Herr.

Mit Aral immer einen Schritt voraus

Dieses System macht sich bezahlt – für beide Seiten. Um die Partnerschaft künftig noch erfolgreicher zu gestalten, verfolgt Aral gemeinsam mit seinen Tankstellenpartner:innen ambitionierte Ziele: Aral will das Angebot für die Kund:innen weiter verbessern und erweitern, um gemeinsam mit Ihnen die Nummer eins zu bleiben – und die Marktführerschaft weiter auszubauen. Dazu gehört nicht zuletzt, den Vertrieb effizienter zu gestalten und auch künftig Innovationen an die Tankstelle zu bringen. Die Marke Aral kann einen großen Beitrag zum Erfolg Ihrer Tankstelle beitragen. Sie steht für Kompetenz und Qualität – Millionen Kund:innen vertrauen den Produkten und schätzen den Service an Ihrer Tankstelle.

Einladend und verlässlich

Das **Shopgeschäft** wird als Einkommensquelle einer Tankstelle immer bedeutsamer. Aral bietet Ihnen passgenaue Shop-Konzepte mit viel Potenzial für Umsatzsteigerungen.

Ein gepflegtes und aufgeräumtes Erscheinungsbild der Tankstelle zieht Kund:innen an. Doch das Kraftstoffgeschäft allein reicht nicht mehr aus, um den Standort langfristig wettbewerbsfähig zu halten. Umso wichtiger wird ein attraktives Convenience-Angebot, das Umsatzsteigerungen verspricht.

Das Tankstellengeschäft befindet sich seit Jahren inmitten eines Wandels. Er betrifft auch den Kraftstoffabsatz: Verschiedene Studien prognostizieren, dass dieser im gesamten Tankstellenmarkt kontinuierlich sinken wird, bis zum Jahr 2030 um bis zu 30 Prozent. Das bisherige Geschäftsmodell einer Tankstelle lässt sich also nicht mehr in der bekannten Form aufrechterhalten, um langfristig einen ausreichenden Profit zu erzielen. Deshalb ist es für eine Tankstelle heutzutage wichtig, das Geschäft auf weitere Standbeine auszudehnen. Daher hat Aral sich bei seinen unternehmenseigenen Stationen für eine Zusammenarbeit mit REWE entschieden.

Höhere Standortattraktivität durch Shop-Angebot

Die Tankstelle muss neue Anreize bieten, um für die Kundschaft zu einer attraktiven Anlaufstelle für unterschiedliche Einkaufsanlässe zu werden. Denn das Shopgeschäft bietet klare Potenziale für Umsatzsteigerungen. Insbesondere bei Kaffee und Getränken, der schnellen Mahlzeit zwischendurch und bei Convenience-Produkten für zuhause bestehen enorme Steigerungsmöglichkeiten. Eine wichtige Voraussetzung dafür ist ein Shop, dessen Erscheinungsbild die Kund:innen anspricht und dessen Sortiment ihre Erwartungen erfüllt – und das schnell, einfach und möglichst rund um die Uhr verfügbar.

Wir können Ihnen ein für Ihren Standort passendes Shop-Konzept mit erfolgreichen, zukunftsträchtigen Marken und Produkten anbieten. Unsere Category Manager beobachten den Markt permanent und richten die Sortimente nach verlässlichen Studien zu Einkaufsgewohnheiten und Bedürfnissen der Kundschaft aus. So werden erfolgreiche Produkte gestärkt, schwächere ausgetauscht und vielversprechende Neuheiten angeboten. Denn auch Innovationen spielen in der Erwartungshaltung der meisten Shop-Kund:innen eine große Rolle.

Mit REWE To Go und dem Aral Store können wir Ihnen zwei starke Formate anbieten. Wir empfehlen Ihnen auf Grundlage örtlicher Gegebenheiten, welches Konzept für Ihre Station das richtige ist. Nutzen Sie unser Know-how – wir beraten Sie gerne.



Eindeutige Ergebnisse

Laut EKW-Branchenvergleich lagen die durchschnittlichen Umsätze von Tankstellen mit REWE To Go oder Aral Store im Jahr 2021 deutlich über dem vergleichbarer Tankstellenshops.

Starke Argumente für den Shop:

- REWE To Go und Aral Store sind starke Qualitätsmarken mit hohem Renommee
- Sie führen zu einer neuen Wahrnehmung Ihres Tankstellen-Shops als echte Einkaufsalternative und so zu höherer Zufriedenheit bei Kund:innen
- Umsatz- und Verdienststeigerungen dank breiterem Angebot und höherer Standortattraktivität

Shop-Konzepte mit Verstand:

- Planogramme auf Basis von Marktentwicklungen sowie Umsatz- und Verkaufszahlen
- Strategische Sortimentsführung mit attraktiven Impulsartikeln
- Individuelle, qualifizierte Beratung durch den Außendienst
- Zielgerichtete Trainings für Sie und Ihr gesamtes Team

Shop-Konzepte mit Zukunft:

- Konsequente, zielgerichtete Weiterentwicklung der Formate
- Umfassende Informationen zu aktuellen Trends
- Innovationstreiber durch professionelles Aktionsgeschäft

Heute verbinden viele Kund:innen das Tanken mit einem Einkauf – oder sie fahren die Station direkt gezielt zum Shoppen an.



REWE To Go: Convenience mit starkem Partner

Mit REWE To Go hat Aral ein Shop-Konzept speziell für den Außer-Haus-Markt entwickelt, das optimal auf die Bedürfnisse moderner Kund:innen abgestimmt ist. REWE steht bei Lebensmitteln und Convenience – vergleichbar mit Aral im Tankstellengeschäft – für höchste Glaubwürdigkeit und Kompetenz und zieht damit sowohl Bestands- als auch Neukund:innen an. Mit dieser Kooperation hebt sich Aral vom Wettbewerb ab und unterstreicht seine Marktführerschaft.

Zwischendurch-Mahlzeit mit Einkauf verbinden

REWE To Go ist das ideale Konzept, um die heutigen Bedürfnisse der Kundschaft nach hoher Qualität und einem angenehmen, unkomplizierten Einkaufserlebnis sowie dem gestiegenen Verlangen nach Zwischendurch-Mahlzeiten möglichst rund um die Uhr zu erfüllen. Entsprechend umfangreich ist das Angebot. So bieten REWE To Go-Shops an Aral Tankstellen unter anderem ein hochwertiges und schmackhaftes Sortiment kalter und warmer Bistro- und Snack-Produkte für mobile Kund:innen sowie ein attraktives, umfassendes Lebensmittelangebot für sofort und später. Auch dem Trend zu „Healthy Snacks“ wird dabei Rechnung getragen.

Verlässlichkeit positiv für Umsatz

Um Kund:innen unabhängig vom Standort der Aral Station ein verlässliches Einkaufserlebnis zu gewährleisten, gibt Aral Planogramme, Sortimente und Layouts vor. Dabei verfährt das Unternehmen nicht nach einem „One fits all“-Ansatz, sondern berücksichtigt die Food-Umsatzpotenziale einer Station und ihres Umfeldes. Dieses Konzept sorgt erfahrungsgemäß für häufigere Besuche der Station, eine jüngere Kundschaft und einen höher frequentierten Shop – besonders an Wochenenden und Feiertagen. Über 15 Prozent aller deutschen Autofahrenden suchen schon heute mindestens einmal pro Monat eine Tankstelle mit REWE To Go auf. Zudem liegt der durchschnittliche Shop-Umsatz mit REWE To Go signifikant höher als an anderen Aral Standorten. Das Potenzial ist hier also enorm.

Ihre REWE To Go-Vorteile:

- Ein erprobtes, durchdachtes und von Fachleuten entwickeltes Konzept
- Das stärkste Convenience-Konzept am Markt
- Auf die Bedürfnisse der Kundschaft und der jeweiligen Station zugeschnitten
- Einkaufen in zeitgemäßem Design und angenehmer Atmosphäre



„REWE To Go und Aral Store stehen bei den Kund:innen für hohe Kompetenz und Qualität im Tankstellen-Shopgeschäft.“

Aral Store: Die schlanke Shop-Lösung für mehr Umsatz

Über 60 Prozent aller Transaktionen an Aral Stationen finden bereits heute jenseits des Kraftstoffgeschäfts statt. Und selbst viele Kraftstofftransaktionen hängen davon ab, ob und welcher Shop vor Ort ist. Ein attraktives Convenience-Angebot zur unterwegsversorgung ist deshalb entscheidend, um die Tankstelle auch künftig zum Anziehungspunkt für Kund:innen zu machen. Deshalb bietet Aral als Alternative zu REWE To Go für Eigentümerstationen das auf standortspezifische Bedürfnisse und Potenziale ausgerichtete Konzept Aral Store an. Auch bei diesem Konzept setzt Aral auf standardisierte Prozesse und Angebote, die sich an den Erwartungen der Kundschaft orientieren, so dass Sie die Umsatzpotenziale Ihrer Station optimal ausschöpfen können.

Zu den Hauptkomponenten des Aral Stores zählen:

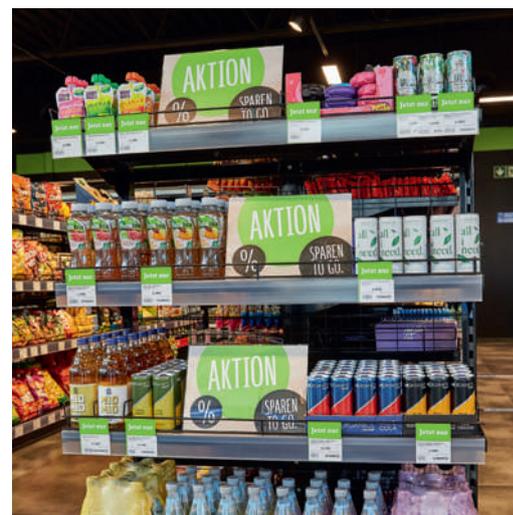
- Kaffeeprodukte bekannter Marken aus hochwertigen Kaffeemaschinen
- Ein ausgewogenes Sortiment an frischen Bistro- und Snack-Produkten
- Der REWE Sortimentsbaustein „Frühstück/Grundnahrungsmittel“ – weitere Bausteine lassen sich auf Wunsch stationsindividuell ergänzen.

Das neue Shop-Konzept Aral Store richtet sich an den spezifischen Potenzialen und Bedürfnissen des jeweiligen Standorts aus. Im Vergleich zu REWE To Go umfasst es schlankere, aber unverändert hochwertige Sortimente.





Der Tankstellenshop punktet bei der Kundschaft auch mit attraktiven Aktionen und dient in kurzen Pausen als angenehme Verweilstation – mit Umsatzpotenzial.



Aktionen: Mit attraktiven Angeboten punkten

Aral Stationen erreichen ihre Kundschaft heute mit den Aral Premiumkraftstoffen, vor allem aber mit einem ansprechenden Erscheinungsbild und einer so gut wie rund um die Uhr verfügbaren breiten Auswahl im Shop. Zugleich wollen Käufer:innen aber auch immer wieder mit Neuheiten überrascht werden oder beim Einkauf in den Genuss von zusätzlichen Vorteilen kommen. Hier können Tankstellen mit den monatlich von Aral initiierten und gesteuerten Aktionen punkten und Extra-Umsätze generieren. Denn das Aktionsgeschäft von Aral wirkt auf vielen Ebenen: Mit beliebten Artikeln zu Vorzugspreisen lässt sich das Image der Marke steigern. Mit der Einführung neuer Produkte positioniert sich Aral aber auch als Trendsetter – im besten Fall etabliert sich das Produkt als fester Umsatzbringer sogar im regulären Shop-Sortiment. Ein Beispiel ist hier eine saisonale Edition des Energy Drinks Red Bull, die in den Aktionswochen einen überwältigenden Absatz fand und deshalb nun das Standardsortiment ergänzt.

Das größte Tankstellennetz und eine entsprechend hohe Kundenreichweite machen die Aral Shops zu einem begehrten Ansprechpartner für die Industrie. Gemeinsam entwickeln Aral

„Aktionen und Neuheiten sorgen für einen Überraschungseffekt, der Kund:innen anspricht und zum Kauf verleitet.“

Expert:innen und Handelspartner so ein abwechslungsreiches Aktionsportfolio über das gesamte Jahr hinweg, um Profitsteigerungen an der Tankstelle weitere Impulse zu verleihen. Der Erfolg ist dabei planbar: Erfahrene Marketingstrateg:innen und Shop-Expert:innen bereiten die Aktionen für Sie von langer Hand vor – passende Werbemittel inklusive. Sie und Ihr Team müssen diese dann nur noch gemäß der Richtlinien umsetzen und die Kund:innen aktiv darauf hinweisen. So freuen sich Shop-Besucher:innen über besonders attraktive Angebote – und Sie über zusätzliche Verkäufe.

Ihre Vorteile im Aktionsgeschäft:

- Regelmäßige, monatliche Aktionen generieren Aufmerksamkeit und damit Kaufpotenzial
- Umsatzbringer mit bewährten wie beliebten Marken und Artikeln
- Verkaufsmaßnahmen mit Trends und Neuheiten zur Erweiterung des Angebots
- Risikoloses Austesten neuer Produkte für die Station vor Ort möglich
- Einheitliche Werbemittel zur Verkaufsförderung werden zur Verfügung gestellt
- Gezielte Unterstützung beim Marketing
- Aussagekräftige Marktanalysen

Aral SuperWash – alles glänzt

Im Waschgeschäft an Tankstellen ist Aral Marktführer in Deutschland. Von der hohen Qualität profitieren die Kundschaft – und Sie als Partner:in.

Rund 11.000 Wäschen jährlich pro Tankstelle sprechen für sich: Die Kund:innen vertrauen auf die hochwertige Autopflege von Aral SuperWash-Anlagen. Kein Wunder, denn bei Aral erwarten sie moderne und lackschonende Waschprogramme mit umweltfreundlicher Waschchemie – perfekt zugeschnitten auf jegliche Bedürfnisse. Das Angebot reicht von der Schnell- über die Basis- und Rundum- bis zur Hochglanz-Wäsche. Ergänzt wird das Portfolio durch ein exklusives Programm für Cabrios sowie die Aral RegenWäsche. Mit ihr lässt sich die SuperWash-Anlage selbst bei Regenwetter auslasten – ein außergewöhnliches Angebot für die Kundschaft und ein echter Vorteil für Ihre Station gegenüber dem Wettbewerb. Regelmäßige Innovationen sowie die einheitlich geprüften und mit dem offiziellen Qualitätssiegel des Verbands der Automobilindustrie (VDA) ausgezeichneten SuperWash-Anlagen sorgen so für eine hohe Zufriedenheit unter

den Kund:innen – und dafür, dass sie gerne wiederkommen und für ein glänzendes Ergebnis gerne auch den einen oder anderen Euro extra zahlen. Darüber hinaus können Sie von weiteren Leistungen profitieren:

- Aral stellt die Markensignalisierung sowie Werbetransparenz kostenfrei zur Verfügung und übernimmt deren Montagekosten bei der Einrichtung der SuperWash-Anlage.
- Aral organisiert regelmäßige Waschaktionen und unterstützt mit Zugaben, um das Waschgeschäft weiter voranzutreiben.

Aral ProfiPfleger für Qualitätsbewusste

Damit Aral Kund:innen ihr Fahrzeug über die schonende SuperWash-Reinigung hinaus zu jeder Jahreszeit optimal ergänzend pflegen können, bieten wir ihnen eine eigene Pflegeserie vom FelgenReiniger bis zu KlareSicht Produkten. Dabei erfüllen alle Artikel die hohen Aral Qualitätsansprüche.

Mit den Aral SuperWash-Programmen und der ProfiPfleger halten Autofahrer:innen ihre Fahrzeuge zu allen Jahreszeiten glänzend in Schuss. In der eigenen Forschung entwickelte Programme wie die Aral RegenWäsche sorgen für einen Wettbewerbsvorteil und unterstreichen die Kompetenz der Marke, wenn es um hochwertige, individuelle Autopflege geht.



Die aktuelle Produktgeneration steht für die besten Kraftstoffe, die es jemals bei Aral gab. Die Hochleistungskraftstoffe Aral Ultimate 102 und Aral Ultimate Diesel stehen dabei an der Spitze. Außerdem hält die Aral Anti-Schmutz-Formel kritische Motor- teile sauber und sorgt für ein langes Motorleben. Das wissen auch Kund:innen zu schätzen.



Unsere Kraftstoffe – beste Qualität für Ihre Kund:innen

Die Aral Anti-Schmutz-Formel und Aral Ultimate Hochleistungskraftstoffe setzen Maßstäbe.

1924 der erste Super-Kraftstoff, heute die Kraftstoffe mit der innovativen Aral Anti-Schmutz-Formel und die Hochleistungs- produkte Aral Ultimate – als Marktführer im deutschen Tankstellengeschäft setzt Aral bei Produktqualität und zukunftsweisenden Ideen seit jeher Maßstäbe. Mit modernen und hochwertigen Kraftstoffen von Aral entscheiden Sie sich für technische Innovationen. Ergänzend zur besonderen Produktqualität ist auch auf die Versorgung Verlass: Dank des Aral eigenen Produktions- und Logistikwegs liegt die Versorgungssicherheit bei allen Aral Kraftstoffen bei 99 Prozent.

Zu Ihrer Produktpalette gehören – technische Umsetzbarkeit vor Ort vorausgesetzt – auch die Spitzenkraftstoffe Aral Ultimate 102 für Ottomotoren und Aral Ultimate Diesel. Beide Hochleistungsprodukte können die Motorleistung verbessern, den Kraftstoffverbrauch senken und sorgen für eine saubere Verbrennung. Möglich wird das durch spezielle Herstellungsverfahren. Beide Kraftstoffe gibt es nur bei Aral.

TÜV-geprüfte Leistung

Auch abseits der Spitzenprodukte liefert Aral Top-Qualität, denn alle Kraftstoffe verfügen über die innovative Aral Anti-Schmutz-Formel. 110 verschiedene Testverfahren und 50.000 Stunden auf dem Motorprüfstand mit unterschiedlichsten Fahrzeugen waren notwendig, um sie zu entwickeln. Das Ziel der Forscher:innen – unter anderem in der Aral Forschung in Bochum – war die Entwicklung von Kraftstoffen, die Ablagerungen aus dem Motor beseitigen und die Reichweite pro Tankfüllung erhöhen können. Die Reinigungsleistung wurde von TÜV Rheinland zertifiziert. Mit diesen Argumenten gewinnen Sie Kund:innen für Ihre Tankstelle.

Gemeinsam in die Welt des Ladestroms

Mit Aral pulse ist Ihre Tankstelle beim Thema E-Mobilität perfekt aufgestellt. **Sicher, einfach und schnell – unsere Ladesäulen** sind ein bequemes und zuverlässiges Angebot. So haben es Eigentümer:innen leicht, am boomenden Markt der E-Mobilität in Deutschland zu partizipieren.

Längst ist bewiesen, dass Elektromobilität nicht mehr als Kurzzeitphänomen gelten kann. Die Antriebsart hat sich auf dem Markt durchgesetzt, ihr Anteil wächst immer stärker an. Dass dem elektrischen Antrieb die Zukunft gehört, zeigen unter anderem die Zahlen des Kraftfahrt-Bundesamts. **Danach wuchs die Zahl der Neuzulassungen von Elektrofahrzeugen 2020 im Vergleich zum Vorjahr um 207 Prozent, 2021 nochmals um 83,3 Prozent.** Dass mittlerweile über 618.000 Fahrzeuge mit Elektromotor dazu führten, dass E-Autos im vergangenen Jahr bei den Neuzulassungen den Spitzenrang unter den Antriebsarten belegten, verdeutlicht den Elektro-Boom eindrucksvoll.

Aufwärtstrend hält an

Ein klarer Trend, der sich auch nach dem Auslaufen der Innovationsprämie im Jahr 2025 – der Kauf eines Elektrofahrzeugs mit einem Listenpreis bis zu 40.000 Euro wird derzeit, im Frühjahr 2022, mit bis zu 9.000 Euro gefördert – fortsetzen wird. Schließlich werden viele Hersteller Verbrennungsmotoren bald zu den Akten legen: BMW und Daimler entwickeln ab 2025 neue Modelle ausschließlich auf Elektromotor-Basis, Opel will ab 2028 in Europa nur noch E-Autos verkaufen. VW, Volvo und andere Marken planen den vollständigen Umstieg bis spätestens 2035. Mit Aral pulse haben wir

diese Entwicklung aufgenommen und sie entschieden vorangetrieben. **Mit über 500 Ladepunkten sind unsere Ultraschnellladesäulen ein maßgeblicher Faktor in der bundesweiten Ladeinfrastruktur** (Stand: Januar 2022). Ab 2022 möchten wir den Ausbau noch schneller vorantreiben.

Rundum-sorglos-Paket inklusive

Bei der Entwicklung der Aral pulse Ladesäulen haben wir höchste Maßstäbe an Technik und Komfort angelegt. Das hat sich im laufenden Betrieb bereits bewährt. Die Tankstellenpartner:innen zeigten sich bislang zufrieden. Sie bestätigten, dass die Säulen zuverlässig laufen. Die Tankstellenteams erhalten Schulungen als Teil eines Rundum-sorglos-Pakets, das bei der Entscheidung für ein Aral pulse Produkt inklusive ist. Es beinhaltet außerdem:

- Den Anschluss an ein exklusives High-Power-Charging-Netzwerk
- Die schlüsselfertige Installation der Ladesäulen sowie der Infrastruktur für den Stromanschluss
- Kompetente Begleitung bei der Inbetriebnahme der Ladesäulen
- Die vollständige Wartung und Instandhaltung der Ladesäulen
- Kundenfreundliche Bezahloptionen direkt an der Säule ohne Mehraufwand für die Teams

Komfort und Technik standen bei der Entwicklung der Aral pulse Ladesäulen im Fokus. Mit Ladeleistungen von bis zu 300 kW und vielerlei Zahloptionen bietet Aral pulse hochwertige, zuverlässige Produkte, die die boomende E-Mobilität und Ihre Tankstelle voranbringen.



Passt nicht, gibt's nicht: Aral pulse Ultraschnellladesäulen sind mit den beiden geläufigsten Steckertypen CCS und CHAdeMO ausgestattet.



Attestierte Verlässlichkeit

Mit dem Feedback der Kund:innen zu den Aral pulse Ladesäulen ist das Unternehmen bislang sehr zufrieden. Auf der Webseite goingelectric.de, Deutschlands größter Online-Community für E-Mobilität, wurde die Verlässlichkeit der Ladesäulen gelobt, was auf die hohen Ansprüche bei der verwendeten Hard- und Software zurückzuführen ist.

Entspannt laden

Der hohe Komfort unserer Säulen beschert Ihren Kund:innen zudem ein unkompliziertes Ladeerlebnis. So haben wir bei unseren Ultraschnellladesäulen flächendeckend die Plug & Charge-Technologie eingeführt. Mit ihr können sich Kund:innen vollständig über im Fahrzeug hinterlegte Daten autorisieren – ganz ohne Ladekarte oder -App.

Bequem bezahlen

Neben den gängigen Zahlungsmethoden bieten wir den Kund:innen künftig eigene Lösungen wie zum Beispiel die Aral pulse Ladekarte oder die Zahlung über die meinAral App an. Damit können sich Nutzer:innen an der Säule authentifizieren, ihren Ladestrom bezahlen und auf Wunsch sogar PAYBACK Punkte sammeln – das ist bei keinem anderen Ladestromanbieter möglich, für den Bezahlvorgang aber keine Voraussetzung.

Aral pulse Schnellladesäulen sind eine effiziente Alternative zu den Aral pulse Ultraschnellladesäulen. Sie lassen sich schneller installieren, in Betrieb nehmen und sind mit einer Ladeleistung von bis zu 150 kW sehr leistungsstark.

„Unsere Aral pulse Ladesäulen wurden von vielen Ladekundinnen und Ladekunden für ihre Zuverlässigkeit gelobt.“

Vorteile für Shop und Waschen

Durch die Teilnahme an der Aral pulse Ladeinfrastruktur bedienen Sie nicht nur die steigende Nachfrage nach E-Ladepunkten und erreichen sowohl Ihren Kundenstamm als auch Neukund:innen. Britische Studien belegen zudem, dass durch E-Autokund:innen überdurchschnittlich hohe Shop- und Waschumsätze generiert werden.

Die Aral pulse **Ultraschnellladesäule:**

- Mit bis zu 300 kW Ladeleistung sind die Aral pulse Ultraschnellladesäulen auch für die zukünftigen Generationen von Elektrofahrzeugen gut gerüstet.

- Kund:innen können ihr E-Auto in wenigen Minuten für mehrere hundert Kilometer Reichweite aufladen.
- Kund:innen laden klimaschonend mit 100 Prozent Ökostrom.
- Für die Installation wird auf dem Tankstellengelände eine Trafostation mit Anschluss ans Mittelspannungsnetz errichtet.
- Jede Ladesäule verfügt über insgesamt drei Ladepunkte mit den geläufigsten Steckertypen CCS und CHAdeMO.
- Moderne, komfortable und auf die Wünsche der Ladekund:innen zugeschnittene Zahloptionen direkt an der Ladesäule (z.B. Plug & Charge und zukünftig die meinAral App).

Die Aral pulse **Schnellladesäule:**

- Aral pulse Schnellladesäulen bieten eine Ladeleistung von bis zu 150 kW.
- Bei einer gleichzeitigen Ladung von zwei Pkw sind Ladeleistungen von 100 kW und 150 kW möglich.
- Verfügt über zwei Ladepunkte des geläufigsten CSS-Steckertyps
- Kund:innen laden klimaschonend mit zu 100 Prozent Ökostrom.
- Ein Display an der Ladesäule bietet Möglichkeiten zur Bewerbung von Angeboten und Aktionen.
- Moderne, komfortable und auf die Wünsche der Ladekund:innen zugeschnittene Zahloptionen direkt an der Ladesäule (z.B. Plug & Charge und zukünftig die meinAral App).



Aral pulse steht für sicheres, einfaches und schnelles Laden von Elektroautos. Das Netz aus Ladepunkten wird permanent ausgebaut.



Die Welt der Mobilität im Griff: Die Tankkarten von Aral können weitaus mehr als nur Kraftstoffe abrechnen. Sie eröffnen den Zugang zu vielfältigen Services und Dienstleistungen, die die Arbeit von Flottenbetreiber:innen erleichtern und Ihnen die Perspektive auf verlässliche Einnahmen bieten.

Tankkarten kurbeln Ihren Umsatz an

Wichtiges Flottengeschäft: Fast jeder dritte bei Aral getankte Liter Kraftstoff wird über eine Tankkarte abgerechnet.

Kleinunternehmen mit drei Lieferwagen oder große Logistiker mit mehreren Tausend Fahrzeugen – die Arbeit von Flottenverantwortlichen verfolgt immer ein Ziel: Den Fuhrpark so kosten- und zeiteffizient wie möglich steuern. Hilfestellung bieten dabei Tankkarten. Deren zentrale Funktion ist der bargeldlose Bezug von konventionellen und alternativen Kraftstoffen und Energien sowie Elektrizität. Für Sie bedeutet das verlässliche Umsätze einer potenziellen Stammkundschaft.

Der Bezug von Kraftstoffen ist zwar unverändert das Kerngeschäft, doch Tankkarten von Aral Fleet Solutions können weitaus mehr. So lässt sich mit der Aral Fuel & Charge Karte (rechte Seite) Energie für Hybrid- und E-Autos laden. Außerdem können Schmierstoffe, die Fahrzeugwäsche oder Kfz-Zubehör über die Tankkarte abgerechnet werden.

Volle Einkaufsfreiheit mit Leistungsstufe 65

Mit der sogenannten Leistungsstufe 65, die Aral seinen Kund:innen für alle Karten anbietet, geht die Einkaufsfreiheit sogar noch weiter. Die komplette Produktpalette, also auch Getränke, Zeitschriften und Lebensmittel, kann an den Tankstellen nun wieder über die Aral Tankkarte bezogen werden. Dafür ist eine Freischaltung notwendig. Ein echter Vorteil für Fahrerinnen und Fahrer, die auch den Pausensnack oder den Kaffee zwischendurch unkompliziert und bargeldlos beziehen können. Dadurch profitieren Sie von zusätzlichen Umsätzen in margenträchtigen Geschäftsbereichen.

Abseits der Einkaufsmöglichkeiten setzen Flottenmanager:innen wegen der zahlreichen Services und Dienstleistungen auf die Tankkarten von Aral. Sie machen ihren Arbeitsalltag leichter und schaffen den Zugang zu effizienten Mobilitätslösungen. Statt einzelne Belege sammeln zu müssen, werden alle Transaktionen übersichtlich auf einer Rechnung dargestellt. Die Abrechnung aller über Tankkarten bezogenen Waren und Dienstleistungen erfolgt monat-

„Nutzer:innen von Tankkarten werden häufig zu Stammkund:innen und kaufen auch in margenträchtigen Segmenten.“

lich oder nach einem individuell vereinbarten Abrechnungsmodus. Auch praktische Online-Tools wie das webbasierte Kundenportal zur Analyse und Kontrolle oder der Aral Tankstellenfinder für eine einfache Routenplanung helfen dabei, Kosten und Arbeitsaufwand zu senken.

Der Unterschied zum Wettbewerb: Aral Fleet Solutions bietet das beste Gesamtangebot

Was die Tankkarten von Aral von der Konkurrenz unterscheidet, ist das effiziente Gesamtangebot. Da wären neben den Bezahl- und Abrechnungsfunktionen beispielsweise die Kraftstoffe mit Aral Anti-Schmutz-Formel oder die Abrechnung von international anfallenden Mautkosten über die Aral Mautbox für EETS (European Electronic Toll Service) zu nennen. Zu den weiteren Services gehört die elektronische Führerscheinkontrolle, die an allen Aral Tankstellen durchgeführt werden kann. Die Software-Lösung „Aral FleetProf“ sammelt und verwaltet alle Fuhrparkdaten aus unterschiedlichen Quellen. Damit lassen sich etwa der Verbrauch der Flotte oder eines einzelnen Fahrzeugs analysieren. Schließlich dürfen Nutzer:innen der Tankkarten nach einer Freischaltung auch PAYBACK Punkte sammeln – ein weiterer Vorteil gegenüber dem Wettbewerb.

Aral Stationskarte für loyale Kund:innen

Ergänzend zu den Tankkarten für das deutsche und europäische Tankstellennetz richtet sich die Stationskarte an Unternehmen, die das gewerblich genutzte Fahrzeug fast immer oder zumindest sehr oft an einer Tankstelle betanken. Die Station liegt entweder in der Nachbarschaft des Gewerbebetriebs oder auf dem Weg oft befahrener Routen. Der persönliche Kontakt ist Kund:innen besonders wichtig, außerdem profitieren sie von einem einheitlichen Nachlass auf Otto- und Diesel-Kraftstoffe inklusive der Aral Ultimate Kraftstoffe. Die Wahl der Stationskarte ist deshalb auch ein Vertrauensbeweis und besichert Ihnen eine sehr loyale Kundengruppe.

Unsere Tankkarten im Überblick



**bp+Aral:
International
unterwegs**

Diese Tankkarte bietet Kund:innen ein flächendeckendes Tankstellennetz mit 24.000 Stationen in 32 europäischen Ländern sowie On-Road-Services. Die Mindestgröße des Fuhrparks liegt bei sechs Fahrzeugen.



**Aral Plus:
National
vernetzt**

Damit können Kund:innen deutschlandweit an rund 2.450 Aral Tankstellen und 1.900 weiteren Akzeptanzstellen der Marken eni, OMV, TotalEnergies und Westfalen bargeldlos bezahlen. Die Mindestgröße des Fuhrparks liegt bei sechs Fahrzeugen.



**Aral Fuel &
Charge:
Der Einstieg in die
Elektromobilität**

Sie verbindet Laden und Tanken mit nur einer Karte und eröffnet die Möglichkeit, eine eigene Ladeinfrastruktur aufzubauen.



**Aral Komfort:
Große Vorteile
für kleine Unter-
nehmen**

Kleinere Gewerbetreibende mit bis zu fünf Fahrzeugen sind hier richtig aufgehoben. Mit Aral Komfort können kleine Unternehmen wertvolle Arbeitszeit sparen und gleichzeitig Kosten senken.

Punkten, sparen und gewinnen

Mit **PAYBACK** und der **meinAral App** verfügt Aral über effiziente Instrumente, um einfach und wirksam neue Kund:innen zu gewinnen und nachhaltig an Ihre Tankstelle zu binden.

PAYBACK Nutzer:innen schätzen die Vorteile, die Aral ihnen bietet: Für zwei volle Liter getankten Kraftstoff bekommen sie einen Punkt auf ihr PAYBACK Konto gutgeschrieben.



Wie Kundenbindung bei Aral technisch funktioniert

Die effizienten Kundenbindungstools von meinAral werden durch die technische Funktionalität POLA ermöglicht. Mit ihr kann Aral gezieltes und auf individuelle Kundenbedürfnisse abgestimmtes Marketing betreiben und für Kund:innen so den Anreiz eines erneuten Besuchs an einer Aral Tankstelle erhöhen. POLA ermöglicht Aral neben den meinAral Coupons außerdem die Durchführung attraktiver, zentralenseitig gesteuerter Marketing-Kampagnen und Aktionen auf nationaler Ebene, wie zum Beispiel Gewinnspiele.

„Auf Wiedersehen!“ An Tankstellen gilt dieser Abschiedsgruß immer auch als herzliche Einladung zu einem erneuten Besuch. Um das zu unterstreichen und Kund:innen zur Wiederkehr zu bewegen, setzt Aral auf bewährte Programme, die ihnen handfeste Vorteile bieten: Zum einen PAYBACK, zum anderen die eigene App zur Kundenbindung: meinAral. Beide ermöglichen Ihren Kund:innen attraktive Mehrwerte und geben ihnen dadurch einen Grund mehr für einen erneuten Besuch an der Station.

Bonuspunkte regen zum Einkauf an

Mit bereits 31 Millionen aktiven Nutzer:innen ist PAYBACK das mit Abstand beliebteste und erfolgreichste Bonusprogramm Deutschlands. Aral ist die einzige Tankstellenmarke, die hierzulande mit PAYBACK kooperiert – und das schon seit mittlerweile 16 Jahren. Dadurch besteht ein entscheidender Wettbewerbsvorteil, den Sie einsetzen sollten. Denn PAYBACK Kund:innen nutzen das Bonusprogramm häufig intensiv. Für sie spielt die Belohnung, zum Beispiel durch attraktive Mehrfachpunkte-Coupons, für ihren Einkauf eine große Rolle. Außerdem sind sie weniger preispfindlich und tanken nicht nur, sondern kaufen auch häufiger im Shop ein. Im Schnitt erzielen PAYBACK Nutzer:innen so höhere Bon-Summen als andere Kund:innen. Mit PAYBACK nehmen Sie automatisch und kostenfrei an vielen nationalen Werbeaktionen des PAYBACK Verbundes teil. Außerdem erhalten Nutzer:innen regelmäßig Coupons – zum Beispiel über die PAYBACK Kommunikationskanäle wie Post, E-Mail, die PAYBACK App oder zusammen mit dem Kassencoupon. Das Tanken und Einkaufen an Ihrer Tankstelle wird so noch attraktiver.

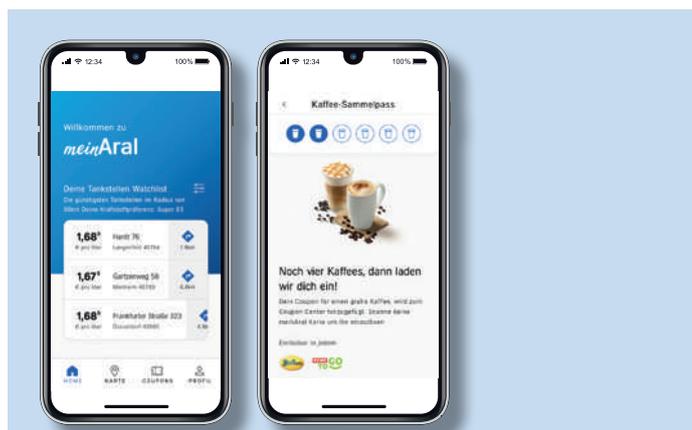
Beim Tanken erhalten PAYBACK Kund:innen für zwei volle Liter Kraftstoff einen PAYBACK Punkt. Auch für jeden Euro Einkauf bei Schmierstoffen und Frostschutzmitteln sowie im Shop, Bistro und REWE To Go gibt es einen Punkt. Im Eigengeschäft kostet Sie die Teilnahme 25 Euro monatlich plus die Kosten für die (Basis-)Bepunktung. Lösen Kund:innen einen PAYBACK Coupon ein, bezahlt Aral die Extra- und Mehrfach-Punkte. Übrigens: Mit der Aral PAYBACK TeamCard Plus können Ihre Mitarbeiter:innen ebenfalls Punkte sammeln – kostenlos und inklusive der Pauschalversteuerung durch PAYBACK. Dadurch erhält das Team eine Extramotivation, im Kundenkontakt regelmäßig nach der PAYBACK Karte zu fragen.

Schnelle Rabatte schaffen Anreize

Kund:innen belohnen und an Aral binden: Das leisten auch die Coupons, die über die meinAral App oder im Rahmen von Kampagnen auch als Kassencoupon ausgespielt werden. Unser Programm zur Kundenbindung ist keine Konkurrenz zu PAYBACK, sondern die perfekte Ergänzung. Mit den Vorteilen von meinAral sprechen Sie eine sehr breite Zielgruppe an. Sie sind vor allem für Kund:innen attraktiv, die aktuell kein PAYBACK nutzen. Die Coupons bieten ihnen Kaufanreize wie etwa Rabatte auf bestimmte Kraftstoffe und Waren, ohne dass Punkte gesammelt werden müssen. Dabei ermöglicht meinAral perspektivisch kundenspezifische und damit optimal auf die konkrete Person ausgerichtete Angebote.

Übrigens können PAYBACK und die meinAral Coupons an der Tankstelle sowohl unabhängig voneinander als auch gemeinsam eingesetzt werden. PAYBACK Kund:innen können von meinAral profitieren, indem Sie die Konten der beiden Apps verknüpfen und so PAYBACK sowie meinAral gleichzeitig nutzen. Beide Programme sind effiziente Hilfsmittel, um Bestandskund:innen enger an die Station zu binden und auch neue Kund:innen für die Station zu gewinnen.

Mit PAYBACK und den Aral Coupons können Kund:innen an Ihrer Tankstelle doppelt profitieren.



Digitale Unterstützung: die meinAral App

Die meinAral App macht sowohl Kund:innen als auch Tankstellenteams den Alltag leichter. Die App bietet Informationen zum Aral Tankstellennetz, zu Öffnungszeiten und Kraftstoffpreisen sowie zu anderen Dienstleistungen. Außerdem können Kund:innen meinAral mit ihrem PAYBACK Konto verknüpfen, meinAral Coupons erhalten und einsetzen sowie den digitalen Kaffee-Sammelpass nutzen. Ihre Mitarbeiter:innen an der Kasse scannen die meinAral Karte in der App einfach ein. Auch der Stempel für den digitalen Kaffee-Sammelpass wird automatisch eingetragen – eine echte Arbeitserleichterung. Probieren Sie die App einfach mal aus.

Schnellcheck: PAYBACK und meinAral

- Nutzen Sie sowohl PAYBACK als auch die POLA-Funktionalität, um eine breite Zielgruppe an Ihre Tankstelle zu binden. Der Umsatz wächst so nachhaltig.
- Die meinAral Coupons gewähren Preisnachlässe auf gezielt ausgewählte Produkte.
- Mit dem PAYBACK Bonusprogramm sammeln Kund:innen beim Einkauf Punkte und können sie bei Einkäufen einlösen.
- Für PAYBACK müssen sich Kund:innen aktiv anmelden. Gesammelte Punkte landen auf ihrem persönlichen PAYBACK Konto. Einkäufe und Zahlungen über die PAYBACK Karte werden also erfasst.
- meinAral Coupons erhalten Kund:innen über ihre meinAral App oder auf anderen Wegen, wie zum Beispiel im Rahmen von Kampagnen auf dem Kassenbonn.
- meinAral ermöglicht zudem gezielte und von Aral gesteuerte Maßnahmen zur Kundenbindung, wie beispielsweise den Kaffee-Sammelpass.
- Kund:innen müssen sich nicht auf ein Bonusprogramm beschränken. PAYBACK und meinAral schließen einander nicht aus.

Einfach intelligent

Die OpEx-Tools von Aral sorgen für vereinfachte Prozesse, reibungslose Arbeitsabläufe und bessere Warenverfügbarkeit.



Der Alltag an der Tankstelle ist hektisch. Personaleinsatz planen, Warenlieferungen annehmen und vieles mehr – für den Kontakt zu den Kund:innen bleibt Ihnen da nur wenig Zeit. Um die Arbeitsabläufe an der Tankstelle zu verbessern und zu beschleunigen, hat Aral erprobte und bewährte Tools und Prozesse entwickelt, von denen nicht nur Sie und Ihr Geschäft, sondern auch die Kund:innen profitieren:

- Mithilfe des webbasierten **Labour Modells** analysieren Sie Kundenströme und optimieren Ihren Personalbedarf oder Ihre Öffnungszeiten. Es ermöglicht der Station, sich der Kundschaft zu jeder Zeit optimal zu präsentieren, Umsatzpotenziale zu heben und Kosten zu senken.
- Die **Tools zur Warenverfügbarkeit** unterstützen Sie dabei, die richtigen Produkte immer dann im Bestand zu haben, wenn sie von der Kundschaft nachgefragt werden. Durch die optimale Gestaltung und Nutzung der vorhandenen Lagerfläche sparen Sie Zeit und

vermeiden Abschriften. Und durch bedarfsgerechte Auffüllungen und die Bestellmöglichkeiten des Warenwirtschaftssystems reduzieren Sie den administrativen Aufwand und stellen eine optimale Warenverfügbarkeit sicher.

- Am praktischen **Steuerboard** laufen alle Arbeitsabläufe und aktuelle Themen Ihrer Tankstelle zusammen. Dort informieren sich Ihre Mitarbeiter:innen anhand des Aufgaben- und Reinigungsplans über anstehende Tätigkeiten. Außerdem lesen sie neue Aral Infos und halten sich über Sicherheitshinweise und aktuelle Marketingaktionen auf dem Laufenden.

Die perfekte Warenorganisation und optimale Arbeitsplanung sind nur einige Teile des Programms OperationalExcellence (OpEx) von Aral, das auch Eigentümer:innen angeboten wird. OpEx-Tools sind ein wichtiger Faktor für die wirtschaftlich erfolgreiche Tankstelle von heute.

Mit den OpEx-Tools von Aral haben Sie die Möglichkeit, die Kernprozesse Ihres Geschäfts kontinuierlich zu verbessern und Ihre Tankstelle effizienter zu betreiben. Dazu gehören beispielsweise Tools zur Warenverfügbarkeit, die Ihnen helfen, Produkte immer dann in ausreichenden Mengen im Bestand zu haben, wenn die Kund:innen nach ihnen verlangen.

Marketing Performance Framework (MPF)

- Die Daten und Auswertungen des MPF ermöglichen Ihnen einen transparenten Marktvergleich. Sie erhalten einen übersichtlichen Überblick über alle wichtigen Kennzahlen Ihrer Tankstelle.
- Durch die wöchentliche Messung von Absatzzahlen erhalten Sie Informationen, welche Verkaufsbereiche zufriedenstellend laufen und welche verbesserungswürdig sind.
- Auf Basis dieser Informationen können Sie gezielt Maßnahmen ergreifen, etwa über konkrete Handlungsanweisungen an Ihr Team oder Verkaufsaaktionen mit klarer Ausrichtung auf einzelne Geschäftsbereiche.
- Sie erhalten durch das Datenmaterial positive Impulse, etwa Beispiele für erfolgreiche Aktionen und Lösungen an anderen Stationen in Ihrem Umfeld.



Rudi Niggemeier ist ein wahres Tankstellenkind. Schon als 12-Jähriger half er an der elterlichen Station aus. 1974 übernahm der damals 24 Jahre junge Meister Aral Tankstelle und VW Autohaus von seinem Vater. 1993 wurde die Immobilie abgerissen und am selben Ort neu errichtet. Das Autohaus zog 2005 um, die Tankstelle blieb ihrem angestammten Standort am Rande der B 1 in Salzkotten jedoch erhalten.

„Meine Vertragsbeziehung mit Aral besteht schon seit 1974. Bis heute habe ich das Gefühl, eine Partnerschaft auf Augenhöhe zu führen, nie verloren. Natürlich kam es bei vielen Entwicklungen in all den Jahren hin und wieder zu Diskussionen. Aber am Ende haben wir stets einen Kompromiss gefunden, mit dem beide Seiten leben konnten. Ich finde es richtig, dass Aral die Veränderungen im Markt aufnimmt und sich beispielsweise im Bereich der Elektromobilität engagiert und auch im ertragreichen Convenience-Bereich Lösungen für Eigentümer anbietet. Denn nur so lässt sich die Wirtschaftlichkeit des Tankstellennetzes erhalten. Anderen Eigentümern rate ich, sich die Angebote von Aral vorurteilsfrei anzuhören und sie sich in Ruhe zu überlegen. Als Unternehmer müssen wir schließlich immer wieder in der Lage sein, über unseren Tellerrand zu schauen. Wir sollten offen sein und uns gegenüber Veränderungen nicht verschließen. Nur so kann man auf dem Tankstellenmarkt auch in Zukunft bestehen.“

Impressum

Herausgeber:
Aral Aktiengesellschaft
Tankstellengeschäft
Wittener Straße 45,
44789 Bochum
www.aral.de

Fotos: Aral (Titel, S. 2, 4, 7, 14-21); Danny Wandelt (Titel, S. 5); Frank Braun (Titel, S. 8, 12); Michael Jungblut (S. 6); Julia Baier (S. 6); Maria Schulz (S. 6, 11); Moritz Brilo (S. 9, 13); Friedrich Stark (S. 10); Klaus D. Wolf (S. 11); kikovic/Shutterstock.com (S. 18); PAYBACK (S. 20); Jürgen Rauh (S. 22); Rudi Niggemeier (S. 23); bp (S. 24)

Stand: Mai 2022

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann melden Sie sich bitte bei:

Aral Aktiengesellschaft

Tankstellengeschäft

Wittener Straße 45, 44789 Bochum

Tel. +49 234 315-0

Fax +49 234 315-2679

E-Mail: info@aral.de

www.aral.de

**Aral – ein Unternehmen
der bp Gruppe**

