



REDPIXEL/Adobe Stock

# UNITI

Workshopreihe für  
Tankstellenunternehmen  
2026



**UNITI  
Akademie**  
Wissen | Kompetenz

# Inhalt

- 4 Erfolgreiche Autowäsche
- 5 Shopmanagement
- 6 Foodservice entwickeln
- 8 Warenwirtschaft und Controlling an Tankstellen
- 9 Personalmanagement und Schichtplanung
- 10 Recruiting und Onboarding
- 11 Erfolgreich Führen
- 12 Teambesprechungen professionell gestalten
- 13 Konfliktmanagement
- 14 E-Mobilität – Einstieg in die Ladeinfrastruktur
- 15 Technische Grundlagen an der Tankstelle
- 16 Technisches Regelwerk für Tankstellen
- 18 Inhouse-Workshops
- 19 Alle Workshops auf einen Blick

## ▲ Ansprechpartner / Kontakt

---

### **VERANSTALTER:**

UNITI Services GmbH · Jägerstraße 6 · 10117 Berlin

### **MEHR ERFAHREN?**

Für Rückfragen steht Ihnen Tina Wehncke gerne zur Verfügung:

Mobil: 0151-18 14 46 00 · Mail: [wehncke@uniti.de](mailto:wehncke@uniti.de)



### **BESUCHEN SIE UNS AUCH UNTER**

<https://www.uniti.de/akademie/termine/tankstelle>

# Vorwort



Sehr geehrte Damen und Herren,

in einer Arbeitswelt im stetigen Wandel ist kontinuierliche Weiterbildung der Schlüssel, um sich den verändernden Anforderungen des Marktes und der Kunden erfolgreich stellen zu können, das Wissen aktuell zu halten und Kompetenzen fortlaufend zu erweitern. Gerade für Tankstellenunternehmen, die in einem dynamischen Umfeld von Mobilität, Handel und Dienstleistung aktiv sind, ist die gezielte Qualifizierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter essenziell für geschäftlichen Erfolg.

Mit unserer Workshopreihe für Tankstellenunternehmen möchten wir Sie in Ihrer Arbeit unterstützen und mit unseren praxisnahen Fortbildungsinhalten zu den vielfältigen Aspekten des Tankstellengeschäfts einen Mehrwert für Ihre Betriebe und Ihr Personal schaffen.

In dieser Broschüre stellen wir Ihnen das Programm unserer Workshopreihe für Tankstellenunternehmen für das Jahr 2026 vor. Es umfasst sowohl bewährte Formate mit aktualisierten Inhalten als auch neu konzipierte Workshops, die gezielt auf die Bedürfnisse der Branche zugeschnitten sind. Unsere qualifizierten Referentinnen und Referenten können langjährige Branchenerfahrung vorweisen und damit wertvolle Impulse vermitteln, die sich unmittelbar in den Betrieben umsetzen lassen.

Wir laden Sie herzlich ein, unser Programm zu entdecken und dieses aktiv zur Weiterbildung Ihres Teams zu nutzen.

Elmar Kühn  
Geschäftsführer der UNITI Services GmbH

# Erfolgreiche Autowäsche

<b>Zielgruppe</b>	Betreiber von Autowaschanlagen, Standortleiter und deren Stellvertreter, Vertriebsleiter sowie solche, die den Einstieg in das Autowaschgeschäft planen.
<b>Zielsetzung</b>	Die Teilnehmer starten mit der Integration einer Autowaschanlage in das bestehende Tankstellengeschäft. In verschiedenen Praxisübungen wird dafür der richtige Standort bestimmt, die Autowaschprogramme und Preisgestaltung definiert. Die Wichtigkeit von begleitenden Marketingmaßnahmen und aktiver Kundenansprache wird erarbeitet. Abgerundet wird der Workshop mit der Analyse von Ergebnissen, Umgang mit Reklamationen und Kundenbeschwerden sowie rechtlichen Rahmenbedingungen und Sicherheitshinweisen. Den Bereich Versicherungsfälle und deren optimale Abwicklung haben wir als separaten Baustein in diesen Workshop integriert. Am Ende des Workshops haben die Teilnehmer einen detaillierten Überblick darüber erhalten, wie sie das bestehende Waschgeschäft weiterentwickeln können. Sie erhalten wichtige Praxistipps, wie sie für ihren Standort das Waschgeschäft neu aufbauen können. Der Schwerpunkt liegt im Betrieb einer Portalwaschanlage.
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Methoden zur Ermittlung des Waschpotenzials durch eine Standortanalyse</li><li>• Erstellung einer Rentabilitätsberechnung</li><li>• Aufbau der Waschprogramme</li><li>• Ermittlung und Kalkulation der Preise</li><li>• Marketing durch Darstellung der Waschprogramme, Aktionen und Hinweise</li><li>• Aktive Kundenansprache</li><li>• Kennzahlen und Auswertungen</li><li>• Technische Checks und Überprüfungen vor Verkaufsbeginn</li><li>• Umgang mit Kundenbeschwerden, Reklamationen und Schäden</li><li>• Behandlung von Versicherungsfällen</li><li>• Sicherheitshinweise und rechtliche Rahmenbedingungen</li><li>• Nachhaltigkeit</li></ul>
<b>Kurzportrait Referenten</b>	<p><b>Tony Richter</b> (Otto Christ AG) – Gebietsverkaufsleiter ist seit September 2013 bei der Otto Christ AG tätig. Seine Tätigkeit umfasst die Betreuung und Akquise von Kunden, Beratung sowie Bedarfs- und Projektanalyse, Projektmanagement und Vertriebsaktivitäten als auch den Bereich der Markt- und Wettbewerbsbeobachtung. Tony Richter ist seit 2025 als Referent für die UNITI Tankstellenworkshops tätig.</p> <p><b>Oliver Litz</b> (Otto Christ AG) – Key Account Manager ist seit September 2021 bei der Otto Christ AG tätig. Seine Tätigkeit umfasst die Betreuung und Akquise von Schlüsselkunden, den Aufbau, Pflege und strategische Weiterentwicklung langfristiger Kundenbeziehungen. Dazu die Identifikation von Wachstumspotenzialen, die individuelle Beratung und Ausarbeitung maßgeschneiderter Konzepte, sowie die Begleitung der Projekte von der Planung bis zur Umsetzung. Oliver Litz ist seit 2025 als Referent für die UNITI Tankstellenworkshops tätig.</p> <p><b>Carl Michael Götte</b> (CONSTANTIA Vermittlungsgesellschaft für Versicherungen mbH) – Geschäftsführer ist seit 1989 für das Unternehmen tätig. Er ist seit vielen Jahren im Bereich Versicherungen für Tankstellen und Waschbetriebe unterwegs und verfügt über entsprechende Erfahrungen im Umgang mit möglichen Schäden und der Expertise für die Abläufe einer Schadensabwicklung. Carl Michael Götte ist seit 2024 als Referent für die UNITI Tankstellenworkshops tätig.</p>
<b>Termin</b>	<b>04.02.2026</b> Der Workshop beginnt um 10 Uhr und endet um 17 Uhr
<b>Gebühr</b>	399,- Euro (UNITI Mitglieder) / 449,- Euro (Nicht-Mitglieder)
<b>Ort</b>	UNITI Services GmbH, Jägerstraße 6, 10117 Berlin

# Shopmanagement

<b>Zielgruppe</b>	Betreiber von Tankstellenshops, Standortleiter und deren Stellvertreter, Vertriebsleiter sowie solche, die den Einstieg in das Tankstellengeschäft planen.
<b>Zielsetzung</b>	Die Teilnehmer starten mit der Integration eines neuen Tankstellenshops an einem bestehenden Standort mit Zapfsäulen und Autowaschanlage. In verschiedenen Praxisübungen wird dabei erarbeitet, welche Anforderungen der Shop erfüllen muss. Der Ladenbau muss entsprechend die Kundenbedürfnisse berücksichtigen, aber auch Anforderungen an das operative Tagesgeschäft erfüllen. Es wird herausgearbeitet, welche Warengruppen und Angebote für welchen Standort geeignet sind. Die Wirtschaftlichkeit spielt dabei eine zentrale Rolle. Die Teilnehmer lernen die Erfolgsfaktoren eines guten Shop-Merchandisings kennen und erhalten wertvolle Tipps für die Umsetzung am eigenen Standort. Abgerundet wird der Workshop mit der Betrachtung von Marketingmaßnahmen und die Einbeziehung der Wirkung des Außenbereichs einer Tankstelle.
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Standort- und Umfeldanalyse</li><li>• Kundengruppen, Kundenerwartungen und -bedürfnisse</li><li>• Orientierung im Shop</li><li>• Verkaufszonen</li><li>• Space Management</li><li>• Merchandising-Grundsatz</li><li>• Sortimentsauswahl</li><li>• Warenpräsentation</li><li>• Preiskalkulation, Preisgestaltung</li><li>• Aktionen und Angebote</li><li>• Der Außenbereich</li></ul>
<b>Kurzportrait Referenten</b>	<p><b>Constanze Leißling</b> (Grote, Leißling &amp; Partner) – zertifizierte HBDI-Trainerin und Insights-Trainerin ist seit 1991 im Bereich Personalentwicklung tätig. Ihre Schwerpunkte im Trainingsbereich liegen in der Begleitung während der Ausbildung an Tankstellen und in der Betreuung sowie Unterstützung der Kaufleute im Einzelhandel sowie Bürokaufleute. Des Weiteren ist sie spezialisiert auf die Vermittlung der Warenkunde im Tankstellenbereich, Kundenservice und Verkaufstraining, incl. Coaching vor Ort. Constanze Leißling ist seit 2018 als Referentin für die UNITI Tankstellenworkshops tätig.</p> <p><b>Benjamin Perner</b> (team energie GmbH &amp; Co. KG) – Category Manager ist bei team energie seit 2018 als Category Manager tätig mit Schwerpunkt Convenience. Zuvor war er als Field Force Sales Representative bei Wrigley GmbH und Verkaufsleiter bei Lidl GmbH &amp; Co. KG im Einsatz. Benjamin Perner ist seit 2025 als Referent für die UNITI Tankstellenworkshops tätig.</p> <p><b>Volker Walz</b> (s-iQ Objekt GmbH) – Geschäftsführer ist nach seinem Architekturstudium als Architekt und Innenarchitekt in einem renommierten Frankfurter Architekturbüro tätig. 2014 Eintritt in das Familienunternehmen S-IQ (Shop- und Bistrokonzepete). Volker Walz ist seit 2019 als Referent für die UNITI Tankstellenworkshops tätig.</p>
<b>Termin</b>	<b>10.–11.06.2026</b> Der Workshop beginnt am 1. Tag um 11 Uhr und endet gegen 17 Uhr, am 2. Tag beginnt er um 9 Uhr und endet gegen 14 Uhr
<b>Gebühr</b>	599,- Euro (UNITI Mitglieder) / 699,- Euro (Nicht-Mitglieder)
<b>Ort</b>	UNITI Services GmbH, Jägerstraße 6, 10117 Berlin



# Foodservice entwickeln



## Zielgruppe

Betreiber von Tankstellenshops mit Foodservice-Angebot, Standortleiter und deren Stellvertreter, Vertriebsleiter sowie solche, die den Aufbau eines Foodservice-Angebotes planen.

## Zielsetzung

Ziel des Workshops ist es, die Erfolgsfaktoren für ein Foodservice-Angebot an der Tankstelle herauszuarbeiten. Dazu stehen verschiedene Experten der Firma Lekkerland bereit und führen durch die einzelnen Schritte. Es werden die unterschiedlichen Bedürfnisse der verschiedenen Käufergruppen analysiert und das passende Angebot dazu entwickelt. Dabei spielt auch der Standort oder die Tageszeit eine wichtige Rolle. Zum erfolgreichen Betrieb eines Bistros gehört auch die Analyse von Umsatz, Ertrag und Frequenz sowie ein optimaler Personaleinsatz. Gesetzliche Bestimmungen sind ebenfalls einzuhalten. Diese und weitere Themen werden abwechslungsreich mit vielen praktischen Beispielen und Übungen in der Lekkerland Foodservice Akademie behandelt. Auch das Thema Kaffee als Erfolgsfaktor kommt nicht zu kurz. Abgerundet wird der Workshop durch einen Vortrag eines Special Guests aus der Food-Branche.

## Inhalte

- Attraktives Angebot für alle Käufergruppen
- Welches Angebot für welchen Standort?
- Berücksichtigung der Bedürfnisse nach Tageszeit
- Wer ist eigentlich der Wettbewerb und was macht der?
- Customer Journey – wie Ladenbau, Marketing und aktive Kundenansprache wirken
- Sortimentsauswahl und Warenpräsentation
- Preiskalkulation, Preisgestaltung und Aktionen
- Kennzahlen und Erfolgsfaktoren – das Bistro wirtschaftlich erfolgreich führen
- Prozessoptimierung und Mitarbeitereinsatz
- Erfolgsfaktor Kaffee

## Kurzportrait Referenten

### **Wolfgang Cezane** (Lekkerland SE) – Director Energy Stations

In seiner Verantwortung liegt der Gesamtvertrieb im Bereich Tankstellen Mittelstand und Einzelunternehmer bei Lekkerland. Wolfgang Cezane blickt dabei auf einen Erfahrungsschatz von über 25 Jahren in der Foodservice- und Convenience-Branche zurück

### **Denis Raphael** (Lekkerland SE) – Head of Key Account Management Foodservice National Energy Stations

neben seiner Funktion als Leiter des Foodservice Key Account Managements bei Lekkerland mit über 20 Jahren Expertise im Bereich Foodservice in der Tankstelle bringt Denis Raphael auch sein Wissen um die Konzeptentwicklung und Implementierung von Foodservice Konzepten, Optimierung von Prozessen und die mehrstufige Mitarbeiterentwicklung im Bistro mit in den Workshop ein.

### **Sebastian Friedrich** (Lekkerland SE) – Manager Foodservice Akademie & Training

Koch, Foodservice Experte, Motivationstalent. Diese Eigenschaften bringt Sebastian Friedrich geschickt zusammen und schafft es dadurch seit vielen Jahren in der Lekkerland Foodservice Akademie neue Impulse zu setzen und die Lekkerland Kunden in ihrer Bistroentwicklung zu unterstützen.

### **Tina Wehncke** (UNITI Bundesverband Energie Mittelstand e.V.) – Beraterin für das Tankstellengeschäft

Als Geschäftsfeldleiterin eines mittelständischen Unternehmens hat sie in den dortigen Shops ein neues Food Konzept umgesetzt und die damit verbundenen Abläufe und Prozesse eingeführt. Im Bereich Tankstelle ist sie seit über 30 Jahren in verschiedenen Positionen sowohl im Konzern als auch im Mittelstand unterwegs.

## Termin

**06.–07.05.2026**

Der Workshop beginnt am 1. Tag um 11 Uhr und endet gegen 17 Uhr, am 2. Tag beginnt er um 9 Uhr und endet gegen 14 Uhr

## Gebühr

599,- Euro (UNITI Mitglieder) / 699,- Euro (Nicht-Mitglieder)

## Ort

Lekkerland Foodservice Akademie, Europaallee 56, 50226 Frechen



# Warenwirtschaft und Controlling an Tankstellen

<b>Zielgruppe</b>	Betreiber von Tankstellenshops, Standortleiter und deren Stellvertreter, Vertriebsleiter und Mitarbeiter im Back-Office mit Verantwortung für den Shop-Bereich.
<b>Zielsetzung</b>	Ziel des Workshops ist es, den Teilnehmern ein umfassendes Verständnis über die Grundlagen, Funktionen und Abläufe der Warenwirtschaft an Tankstellen zu vermitteln. Die Teilnehmer sollen die Bedeutung einer effizienten Warenwirtschaft für betriebliche Prozesse erkennen und in der Lage sein, zentrale Aufgaben praxisorientiert nachzuvollziehen und in die betriebliche Praxis zu transferieren. Nach Abschluss des Seminars sind die Teilnehmer befähigt, die Prozesse der Warenwirtschaft effektiv zu analysieren, zu optimieren und in ihrem beruflichen Umfeld anzuwenden.
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Definition Warenwirtschaft</li><li>• Warum ist sie wichtig</li><li>• Warenbestände- und bewegungen</li><li>• Bestellwesen</li><li>• Inventurprozesse</li><li>• Inventurdifferenzen</li><li>• Kassenbestände</li><li>• Auswertungen</li><li>• Preiskalkulation</li><li>• Kassierprozess und Kassenabrechnung</li><li>• Schwachstellenanalyse im Betriebsablauf</li><li>• Formulierung von Prozessen und Arbeitsanweisungen</li><li>• Nutzung von Kassensystemen und Warenwirtschaftssystemen / Artikelmanagement</li><li>• Vermeiden von Warenverlusten; Betrug und Diebstahl</li></ul>
<b>Kurzportrait Referent</b>	<b>Frank Dethloff</b> – Stümpges Consulting GmbH ist seit 1992 als Trainer und Berater im Tankstellengeschäft tätig – zunächst als Mitarbeiter in einem Mineralölkonzern, seit 2005 als geschäftsführender Gesellschafter der Stümpges Consulting GmbH. Seine Schwerpunkte liegen in der Betriebswirtschaft, in der Betriebsführung und der Optimierung von Geschäftsprozessen. Besonders hervorzuheben ist die langjährige Erfahrung bei der Einführung neuer Kassensysteme in den Tankstellenmarkt.
<b>Termin</b>	<b>25.–26.02.2026</b> Der Workshop beginnt am 1. Tag um 11 Uhr und endet gegen 17 Uhr, am 2. Tag beginnt er um 9 Uhr und endet gegen 14 Uhr
<b>Gebühr</b>	599,- Euro (UNITI Mitglieder) / 699,- Euro (Nicht-Mitglieder)
<b>Ort</b>	UNITI Services GmbH, Jägerstraße 6, 10117 Berlin



# Personalmanagement und Schichtplanung

<b>Zielgruppe</b>	Betreiber von Tankstellenshops, Standortleiter, Vertriebsleiter und Mitarbeiter im Backoffice mit Verantwortung für Personalmanagement.
<b>Zielsetzung</b>	<p>Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmern fundierte Kenntnisse im Bereich Personalmanagement mit besonderem Fokus auf eine effektive und bedarfsorientierte Schichtplanung zu vermitteln. Dabei werden sowohl strategische als auch operative Aspekte des Personaleinsatzes behandelt. Die Teilnehmer lernen, wie sie Personalressourcen effizient planen, Schichtmodelle bedarfsgerecht gestalten und gesetzliche sowie arbeitszeitrechtliche Rahmenbedingungen berücksichtigen. Zudem werden praxisnahe Methoden zur Erstellung von Schichtplänen, zum Umgang mit kurzfristigen Personalausfällen sowie zur Berücksichtigung von Mitarbeiterzufriedenheit und -motivation vermittelt. Nach Abschluss des Seminars sind die Teilnehmer in der Lage, Schichtpläne strukturiert zu erstellen, den Personaleinsatz optimal zu steuern und einen nachhaltigen Beitrag zu einer funktionierenden Personalorganisation zu leisten.</p>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Öffnungszeitenanalyse</li><li>• Bedarfsplanung Mitarbeitereinsatz</li><li>• Optimale Schichteinteilung</li><li>• Anpassung Personalstruktur (VZ/TZ) und rechtliche Rahmenbedingungen</li><li>• Tipps zur Umsetzung (Hilfsprogramme für Schichtplanung, Zeiterfassung, Einhaltung gesetzlicher Vorgaben sowie Kommunikation an MA und ggf. Einbindung Betriebsrat)</li></ul>
<b>Kurzportrait Referent</b>	<p><b>Frank Dethloff</b> – Stümpges Consulting GmbH</p> <p>ist seit 1992 als Trainer und Berater im Tankstellengeschäft tätig – zunächst als Mitarbeiter in einem Mineralölkonzern, seit 2005 als geschäftsführender Gesellschafter der Stümpges Consulting GmbH. Seine Schwerpunkte liegen in der Betriebswirtschaft, in der Betriebsführung und der Optimierung von Geschäftsprozessen. Besonders hervorzuheben ist die langjährige Erfahrung bei der Einführung neuer Kassensysteme in den Tankstellenmarkt.</p>
<b>Termin</b>	<p><b>29.04.2026</b></p> <p>Der Workshop beginnt um 10 Uhr und endet um 17 Uhr</p>
<b>Gebühr</b>	399,- Euro (UNITI Mitglieder) / 449,- Euro (Nicht-Mitglieder)
<b>Ort</b>	UNITI Services GmbH, Jägerstraße 6, 10117 Berlin

# Recruiting und Onboarding

<b>Zielgruppe</b>	Personen mit Personal- und Recruitingverantwortung – Führungskräfte
<b>Zielsetzung</b>	<p>Der Erfolg einer Tankstelle hängt in hohem Maß von motivierten und qualifizierten Mitarbeitern ab. Dieses Seminar unterstützt Führungskräfte dabei, neue Teammitglieder zielgerichtet auszuwählen und erfolgreich in den Arbeitsalltag zu integrieren.</p> <p>Die Teilnehmer lernen, worauf es im Rekrutierungsprozess ankommt – von der Anforderungsanalyse über das Bewerbungsgespräch bis hin zur Auswahl geeigneter Kandidaten. Ebenso wird vermittelt, wie ein strukturiertes Onboarding gestaltet werden kann, damit neue Mitarbeiter schnell eingearbeitet werden, sich im Team wohlfühlen und dauerhaft an das Unternehmen gebunden werden.</p> <p>Ein professioneller Rekrutierungs- und Onboarding-Prozess sorgt nicht nur für einen reibungslosen Start, sondern trägt auch langfristig zur Motivation, Leistungsfähigkeit und Zufriedenheit im Team bei.</p>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Anforderungsprofile und Stellenausschreibungen</li><li>• Auswahlmethoden und Interviewtechniken</li><li>• Onboarding- Strategien und Einarbeitungspläne</li><li>• Generationen erkennen, vom Boomer zur GenZ</li><li>• Vom Probetag zu den ersten Arbeitstagen-Einarbeitung</li><li>• Driving forces – Wollen, Können, Dürfen</li><li>• Praxisbeispiele und Rollenspiele</li></ul>
<b>Kurzportrait Referent</b>	<p><b>Constanze Leißling</b> (Grote, Leißling &amp; Partner) – zertifizierte HBDI-Trainerin und Insights-Trainerin</p> <p>ist seit 1991 im Bereich Personalentwicklung tätig. Ihre Schwerpunkte im Trainingsbereich liegen in der Begleitung während der Ausbildung an Tankstellen und in der Betreuung sowie Unterstützung der Kaufleute im Einzelhandel sowie Bürokauflleute. Des Weiteren ist sie spezialisiert auf die Vermittlung der Warenkunde im Tankstellenbereich, Kundenservice und Verkaufstraining, incl. Coaching vor Ort.</p> <p>Constanze Leißling ist seit 2018 als Referentin für die UNITI Tankstellenworkshops tätig.</p>
<b>Termin</b>	<p><b>30.09.–01.10.2026</b></p> <p>Der Workshop beginnt am 1. Tag um 11 Uhr und endet gegen 17 Uhr, am 2. Tag beginnt er um 9 Uhr und endet gegen 14 Uhr</p>
<b>Gebühr</b>	599,- Euro (UNITI Mitglieder) / 699,- Euro (Nicht-Mitglieder)
<b>Ort</b>	UNITI Services GmbH, Jägerstraße 6, 10117 Berlin

<b>Zielgruppe</b>	Personen mit Personalverantwortung – Führungskräfte
<b>Zielsetzung</b>	<p>In diesem Workshop reflektieren die Teilnehmer ihr eigenes Führungsverhalten und lernen, es gezielt zu optimieren. Sie erhalten praxiserprobte Werkzeuge, mit denen sie ihre Führungsstärke weiterentwickeln und den persönlichen Erfolg steigern können.</p> <p>Durch Übungen und Gruppenarbeiten wird die Umsetzung erleichtert und es wird erarbeitet, wie Ziele bewusst angegangen und erreicht werden können. Auch der Umgang mit Konfliktsituationen ist Teil des Programms.</p> <p>Der Workshop bietet insbesondere neuen Führungskräften die Chance, sich das notwendige Hintergrundwissen anzueignen, um ihre Rolle souverän auszufüllen. Aber auch erfahrene Führungskräfte profitieren davon, ihr Verhalten regelmäßig zu reflektieren und Herausforderungen aus dem Führungsalltag praxisnah zu besprechen.</p>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Was macht eine gute Führungskraft aus</li><li>• Mitarbeiter führen und fordern</li><li>• Führungsstile – welcher ist zielführend</li><li>• Einschätzung der Mitarbeiter als Führungsmittel</li><li>• Effektive Kommunikation</li><li>• Gespräche führen</li></ul>
<b>Kurzportrait Referent</b>	<p><b>Anke Christina Grote</b> (Grote, Leißling &amp; Partner) – Betriebspsychologische Management-Trainerin und HBDI-zertifiziert</p> <p>ist seit 1998 im Bereich Personalentwicklung tätig. Ihre Schwerpunkte im Trainingsbereich liegen in der Personalführung, im Kundenservice und im aktiven Verkaufstraining. Coaching on the Job, sprich die Weiterentwicklung des Mitarbeiters direkt an seinem Arbeitsplatz, sowie die Vermittlung von Fachkompetenz in den Bereichen Warenkunde mit den Themen Motorenöl, Kraftstoffe und Motorentechnik für den Tankstellenbereich liegen ihr besonders am Herzen. Anke Grote ist seit 2020 als Referentin für die UNITI Tankstellenworkshops tätig.</p>
<b>Termin</b>	<p><b>16.–17.09.2026</b></p> <p>Der Workshop beginnt am 1. Tag um 11 Uhr und endet gegen 17 Uhr, am 2. Tag beginnt er um 9 Uhr und endet gegen 14 Uhr</p>
<b>Gebühr</b>	599,- Euro (UNITI Mitglieder) / 699,- Euro (Nicht-Mitglieder)
<b>Ort</b>	UNITI Services GmbH, Jägerstraße 6, 10117 Berlin

# Teambesprechungen

## professionell gestalten

<b>Zielgruppe</b>	Personen mit Personalverantwortung – Führungskräfte
<b>Zielsetzung</b>	<p>Die Teilnehmer lernen, wie Teambesprechungen im richtigen Rahmen und effizient umgesetzt werden. Wie werden dabei betriebsrelevante Informationen so ausgetauscht, dass daraus entsprechende Aktivitäten erfolgen. Gute Teambesprechungen sichern die Qualität der Arbeit und der Kundenzufriedenheit. Die Verbesserung der Teamkoordination sind ebenfalls Inhalt dieses Workshops. Regelmäßig durchgeführte Teambesprechungen sind eine gute Möglichkeit, Probleme, Schwierigkeiten und Herausforderungen innerhalb des Teams und im Tankstellenalltag zu erkennen und diese gemeinsam zu lösen. Motivation und Teamgeist werden auf diese Weise gestärkt und Mitarbeiter haben die Möglichkeit sich einzubringen. In diesem Workshop lernen die Teilnehmer, wie sie regelmäßige Teambesprechungen als wichtiges Führungsinstrument nutzen können.</p>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Grundlagen wirksamer Teambesprechungen</li><li>• Struktur und Ablauf</li><li>• Gestaltung von Teambesprechungen</li><li>• Prioritäten setzen</li><li>• Didaktik und Dynamik</li><li>• Delegationspotenziale</li><li>• Umgang mit schwierigen Situationen</li><li>• Nachbereitung &amp; Umsetzung</li></ul>
<b>Kurzportrait Referent</b>	<p><b>Anke Christina Grote</b> (Grote, Leibling &amp; Partner) – Betriebspsychologische Management Trainerin und HBDI-zertifiziert</p> <p>ist seit 1998 im Bereich Personalentwicklung tätig. Ihre Schwerpunkte im Trainingsbereich liegen in der Personalführung, im Kundenservice und im aktiven Verkaufstraining. Coaching on the Job, sprich die Weiterentwicklung des Mitarbeiters direkt an seinem Arbeitsplatz, sowie die Vermittlung von Fachkompetenz in den Bereichen Warenkunde mit den Themen Motorenöl, Kraftstoffe und Motorentechnik für den Tankstellenbereich liegen ihr besonders am Herzen. Anke Grote ist seit 2020 als Referentin für die UNITI Tankstellenworkshops tätig.</p>
<b>Termin</b>	<p><b>22.–23.09.2026</b></p> <p>Der Workshop beginnt am 1. Tag um 11 Uhr und endet gegen 17 Uhr, am 2. Tag beginnt er um 9 Uhr und endet gegen 14 Uhr</p>
<b>Gebühr</b>	599,- Euro (UNITI Mitglieder) / 699,- Euro (Nicht-Mitglieder)
<b>Ort</b>	UNITI Services GmbH, Jägerstraße 6, 10117 Berlin

# Konfliktmanagement

<b>Zielgruppe</b>	Personen mit Personalverantwortung – Führungskräfte
<b>Zielsetzung</b>	<p>Konflikte im Team treten immer wieder auf und können das gesamte Arbeitsumfeld erheblich belasten. Im schlimmsten Fall ziehen sich Mitarbeiter zurück und die Zusammenarbeit leidet darunter. In diesem Seminar lernen Führungskräfte, Konflikte frühzeitig zu erkennen, aktiv anzugehen und konstruktiv zu lösen – denn von selbst verschwinden sie in der Regel nicht. Darüber hinaus wird vermittelt, wie die Kommunikation im Team verbessert und Vertrauen nachhaltig gestärkt werden kann. So können Konflikte nicht nur gelöst, sondern auch als Chance für Weiterentwicklung und Teambindung genutzt werden. Ein erfolgreich bewältigter Konflikt führt dazu, dass das Team gestärkt und gefestigt daraus hervorgeht. Dieses Seminar ist eine wertvolle Ergänzung zum Workshop Teambesprechungen.</p>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Einführung in Konfliktarten und -ursachen</li><li>• Erkennen von Konflikten</li><li>• Umgang mit Konflikten</li><li>• Praktische Tools zur Konfliktlösung</li><li>• Fallbeispiele</li><li>• Erarbeitung eines persönlichen Handlungsplans</li><li>• Erkennen, wann Unterstützung / Hilfe benötigt wird</li></ul>
<b>Kurzportrait Referent</b>	<p><b>Anke Christina Grote</b> (Grote, Leißling &amp; Partner) – Betriebspsychologische Management Trainerin und HBDI-zertifiziert</p> <p>ist seit 1998 im Bereich Personalentwicklung tätig. Ihre Schwerpunkte im Trainingsbereich liegen in der Personalführung, im Kundenservice und im aktiven Verkaufstraining. Coaching on the Job, sprich die Weiterentwicklung des Mitarbeiters direkt an seinem Arbeitsplatz, sowie die Vermittlung von Fachkompetenz in den Bereichen Warenkunde mit den Themen Motorenöl, Kraftstoffe und Motorentechnik für den Tankstellenbereich liegen ihr besonders am Herzen. Anke Grote ist seit 2020 als Referentin für die UNITI Tankstellenworkshops tätig.</p>
<b>Termin</b>	<p><b>24.09.2026</b></p> <p>Der Workshop beginnt um 10 Uhr und endet gegen 17 Uhr</p>
<b>Gebühr</b>	399,- Euro (UNITI Mitglieder) / 449,- Euro (Nicht-Mitglieder)
<b>Ort</b>	UNITI Services GmbH, Jägerstraße 6, 10117 Berlin



# E-Mobilität

## Einstieg in die Ladeinfrastruktur

<b>Zielgruppe</b>	Unternehmer und Mitarbeiter, die planen, E-Ladesäulen in das eigene Geschäftsmodell zu integrieren.
<b>Zielsetzung</b>	Der Workshop bietet Hilfestellung bei der Bewertung von potenziellen Standorten für E-Ladesäulen und durchleuchtet die verschiedenen Betreibermodelle. Dabei werden Theorie und Praxis verbunden und an Hand von Fallstudien Projekte erarbeitet. Die Frage der Wirtschaftlichkeit und wichtige Hinweise zum Betrieb werden ausreichend besprochen. Die Teilnehmer erhalten wertvolle Tipps zu Genehmigungsverfahren und den Austausch mit den zuständigen Behörden und Anbietern. Auch der Ablauf von der Bauphase bis zur Inbetriebnahme wird besprochen. Am Ende des Workshops haben die Teilnehmer wertvolle Tipps aus der Praxis erhalten, wie E-Ladesäulen gut in das eigene Geschäftsmodell integriert werden können.
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Standortbewertung und Mindestanforderungen</li><li>• Rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen</li><li>• Strategische und operative Geschäftssteuerung</li><li>• Netzanschlussvarianten und bauliche Bestandteile</li><li>• Wirtschaftlichkeit verschiedener Betreibervarianten</li><li>• Betrieb und Integration in das Tankstellenmanagementsystem</li><li>• Anbindung an PV-Anlagen und Batteriespeicher</li></ul>
<b>Kurzportrait Referent</b>	<p><b>Tilo Kulo</b> – Project Engineer Technical Development ist seit 2013 bei der Jet Tankstellen Deutschland GmbH tätig und verfügt über umfassende Erfahrung in technischen Fragestellungen rund um den Tankstellenbetrieb. Seit zwei Jahren arbeitet er in der technischen Entwicklung mit dem Schwerpunkt Elektromobilität und begleitet dort die Integration von Ladeinfrastruktur in bestehende Standorte. Tilo Kulo ist seit 2025 als Referent für die UNITI Tankstellenworkshops tätig.</p> <p><b>Manuel Roddelkopf</b> – Team Lead B2B Acquisition DACH ist seit November 2023 bei der E.ON Drive Germany GmbH tätig und bereits 12 Jahre Teil der Elektromobilitätsbranche mit umfangreichen Erfahrungen aus den Ladelösungsprojekten in Verbindung mit der Energiewirtschaft. Er begleitet seit Januar 2025 den Rahmenvertrag der E.ON Drive Germany mit der UNITI. Manuel Roddelkopf ist seit 2025 als Referent für die UNITI Tankstellenworkshops tätig.</p> <p><b>Michael Opladen</b> – Projektleiter erneuerbare Energien ist seit 2019 bei der HUTH Elektronik Systeme GmbH tätig. Seit drei Jahren verantwortet er als Projektleiter den Bereich Elektromobilität und hat die Integration der Ladesäulen in die Kassensysteme der Tankstellen realisiert. Michael Opladen ist seit 2026 als Referent für die UNITI Tankstellenworkshops tätig.</p>
<b>Termin</b>	<b>12.03.2026</b> Der Workshop beginnt um 10 Uhr und endet um 17 Uhr
<b>Gebühr</b>	399,- Euro (UNITI Mitglieder) / 449,- Euro (Nicht-Mitglieder)
<b>Ort</b>	UNITI Services GmbH, Jägerstraße 6, 10117 Berlin

# Technische Grundlagen an der Tankstelle

<b>Zielgruppe</b>	Betreiber von Tankstellen, Standortleiter und deren Mitarbeiter sowie Mitarbeiter im Büro und Vertrieb, die neu im Unternehmen sind und über keinerlei technische Grundkenntnisse verfügen. KEINE technischen Fachleute.
<b>Zielsetzung</b>	Die Teilnehmer werden an die technischen Bereiche einer Tankstelle inklusive Portalwaschanlage herangeführt. Dabei richtet sich der Workshop gezielt an Mitarbeiter, die neu im Unternehmen sind und über keinerlei Grundkenntnisse verfügen. Sie erlangen in diesem Workshop ein technisches Grundverständnis für diesen Bereich. Ebenso werden damit verbundene Risiken und Vorschriften behandelt. Am Ende des Workshops haben die Teilnehmer ein Grundwissen erarbeitet, welches ihnen die tägliche Arbeit erleichtert, in Gefahrensituationen oder auch im Austausch mit Fachfirmen hilft.
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankanlage und Tanktechnik</li><li>• Waschanlage und Waschtechnik</li><li>• Überwachung und Betreiberpflichten</li><li>• Gefahrenquellen an Tankstellen</li><li>• Unfallrisiken</li></ul>
<b>Kurzportrait Referenten</b>	<p><b>Armin Aengenheyster</b> – Geschäftsführer IBAA GmbH &amp; Co. KG, Erkrath hat seit über 30 Jahren Erfahrung in der Tankstellenplanung/im Tankstellenbau, u.a. auch Wasserstofftankstellen. Das Unternehmen hat mehr als 1.000 Projekte abgewickelt und hat eine große Expertise in Sachen Explosionsschutz und Sicherheit Armin Aengenheyster ist seit 2025 als Referent für die UNITI Tankstellenworkshops tätig.</p> <p><b>Alexander Büttner</b> – TSG Deutschland GmbH &amp; Co. KG Leiter Construction Region SÜD der TSG Deutschland GmbH &amp; Co.KG Herr Büttner ist im Bereich Tanktechnik seit 2009 aktiv und leitet seit 2017 den Bereich Nürnberg und die Region SÜD. Alexander Büttner ist seit 2022 als Referent für die UNITI Tankstellenworkshops tätig.</p>
<b>Termin</b>	<b>05.11.2026</b> Der Workshop beginnt um 10 Uhr und endet um 17 Uhr
<b>Gebühr</b>	399,- Euro (UNITI Mitglieder) / 449,- Euro (Nicht-Mitglieder)
<b>Ort</b>	UNITI Services GmbH, Jägerstraße 6, 10117 Berlin

# Technisches Regelwerk für Tankstellen

<b>Zielgruppe</b>	Betreiber von Tankstellen, Standortleiter und technische Führungskräfte	
<b>Zielsetzung</b>	<p>Die Teilnehmer erhalten ein fundiertes Wissen zu den grundlegenden, technischen Anforderungen rund um den Betrieb einer Tankstelle. Dieses Training versetzt die Teilnehmer in die Lage, mögliche technische Unregelmäßigkeiten zu erkennen und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. Ebenfalls werden sie darin trainiert, andere Mitarbeiter vor Ort entsprechend zu unterweisen.</p> <p>Abgerundet wird der Workshop mit vielen Praxisbeispielen, in denen die Umsetzung vor Ort anschaulich dargestellt wird.</p>	
<b>Inhalte</b>	<p><b>Tag 1:</b> Referent: Dr. Wilhelm Beckermann</p> <p><b>1. Brand- und Explosionsschutz / Gefahrstoffe – BetrSichV/GefStoffV</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• TRBS 3151/TRGS 751 Grundlagen</li><li>• „Arbeitgeber“: Zuständigkeiten, vertragliche Regelungen</li><li>• Prüfungen und Kontrollen</li><li>• Instandhaltung</li><li>• Einsatz von Fremdfirmen</li></ul> <p><b>2. Immissionsschutz 10. und 20./21. BImSchV</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Überwachung Kraftstoffqualität</li><li>• CLP-Kennzeichnung</li><li>• Gaspendingung</li><li>• Gasrückführung – Überwachung Gasrückführung</li><li>• Prüfungen und Kontrollen</li></ul> <p><b>3. Eichung</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mess- und Eichgesetz / -Verordnung</li><li>• Prüfungen und Kontrollen</li></ul>	<p><b>Tag 2:</b> Referent: Thorsten Leonhardt</p> <p><b>4. Arbeitsschutz</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• ArbSchutzG, ArbStättV, DGUV-Regeln</li><li>• Unterweisung von Mitarbeitern, Betriebsanweisungen, PSA</li><li>• Einweisung von Fremdfirmen</li><li>• Alarmplan / Erste Hilfe</li></ul> <p><b>5. Gewässerschutz</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• WHG; AwSV</li><li>• TRwS 781</li><li>• HVO</li><li>• Abscheideranlagen</li><li>• Prüfungen und Kontrollen</li><li>• Instandhaltung</li><li>• Einsatz von Fremdfirmen</li></ul> <p><b>6. Jährliche Unterweisung der Tankstellenmitarbeiter auf Grundlage der einschlägigen Vorschriften und Gesetze</b></p>
<b>Kurzportrait Referent</b>	<p><b>Dr. Wilhelm Beckermann, Sachverständiger nach AwSV</b> Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Tankanlagen und Mineralölnfälle der IHK Mittleres Ruhrgebiet. Seit 2018 als Sachverständiger und freier Mitarbeiter BBS e.V. selbständig tätig.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Obmann der Gütegemeinschaft Tankschutz und Tanktechnik e.V.</li><li>• Seit mehr als 2 Jahrzehnten Mitarbeit in verschiedenen Arbeitskreisen und Fachausschüssen, u.a. TRBS 3151 und TRwS 781.</li><li>• Leiter und Referent bei verschiedenen Seminaren zu Tankstellen und Vorschriften beim BBS u.a.</li></ul> <p>Dr. Wilhelm Beckermann ist seit 2025 als Referent für die UNITI Tankstellenworkshops tätig.</p> <p><b>Thorsten Leonhardt, Sachverständiger nach AwSV</b> ist seit 2012 bei TSG Deutschland GmbH &amp; Co.KG, z.Z. verantwortlich für Technik, Planung, GAS,</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Obmann UA Tankrevision im Güteausschuss der Gütegemeinschaft Tankschutz und Tanktechnik</li><li>• Seit mehr als 20 Jahren Mitglied im Technischen Ausschuss der UNITI</li></ul> <p>Thorsten Leonhardt ist seit 2025 als Referent für die UNITI Tankstellenworkshops tätig.</p>	
<b>Termin</b>	<p><b>18.–19.11.2026</b></p> <p>Der Workshop beginnt am 1. Tag um 11 Uhr und endet gegen 17 Uhr, am 2. Tag beginnt er um 9 Uhr und endet gegen 14 Uhr</p>	
<b>Gebühr</b>	599,- Euro (UNITI Mitglieder) / 699,- Euro (Nicht-Mitglieder)	
<b>Ort</b>	UNITI Services GmbH, Jägerstraße 6, 10117 Berlin	



# Inhouse Workshops

Besonders interessant, wenn Sie eine Gruppe von Standortleitern, Vertriebsleiter und Verantwortlichen für den jeweiligen Themenbereich bei sich im Betrieb haben.

Hier bieten wir folgende Workshops an Ihrem Standort an:

## **Verkaufen mit Köpfchen**

Der Workshop richtet sich an alle Tankstellenmitarbeiter, die überwiegend im Kundenkontakt stehen und so für Umsatz und Erträge Mitverantwortung tragen. Ziel des Workshops ist es, das Bewusstsein für diese Mitverantwortung und die entsprechenden Geschäftsbereiche zu schärfen, das passende Verkaufsverhalten für unterschiedliche Situationen zu vermitteln und mit praxisorientierten Tools eine nachhaltige Ertragssteigerung zu erreichen.

Trainerin: Constanze Leißling, Lizenzierte HBDI-Trainerin (Grote, Leißling & Partner)

Eintägiger Inhouse Workshop von 9 Uhr bis 16 Uhr inklusive Pausen.

Preis für UNITI-Mitglieder: 1.790,- € zzgl. MwSt. zzgl. Reisekosten Trainer für maximal 12 Teilnehmer.

## **Teamtraining**

Bei diesem Workshop stehen Ihre Mitarbeiter im Verkauf und im Büro im Mittelpunkt. Umso besser ein Team miteinander arbeitet, desto effizienter und erfolgreicher arbeitet es und kann so zum dauerhaften Erfolg Ihres Tankstellen Unternehmens beitragen. Dabei muss das Zusammenspiel zwischen mehreren Personen mit unterschiedlichen Charakteren, verschiedenen Kenntnissen und Kapazitäten möglichst effizient funktionieren.

Trainerin: Anke Christina Grote, Lizenzierte HBDI – Trainerin, Betriebspsychologische-Management-Trainerin (Grote, Leißling & Partner)

Eintägiger Inhouse Workshop von 9:00–16:00 Uhr inklusive Pausen

Preis für UNITI-Mitglieder: 1.790,- € zzgl. MwSt. zzgl. Reisekosten Trainer für maximal 12 Teilnehmer

## **Standortanalyse bei der Netzerweiterung Tankstellen**

Sie planen den Zukauf einer Tankstelle oder einen kompletten Neubau? Dann unterstützen wir Sie gerne bei der Erstellung von Standortanalysen mit Potenzialeinschätzung und Wettbewerbs-erfassung / Wettbewerbsanalysen für Ihr Unternehmen.

Joachim Walz, Dipl.-Betriebswirt (FH) war 30 Jahre in verschiedenen Funktionen des Tankstellen-geschäftes bei ARAL, DEA und seit 2002 bei Shell Deutschland Oil GmbH tätig. Seit ca. 16 Jahren in der Netzentwicklung / Akquisition / Real Estate, vorwiegend in Süddeutschland, zeitweise auch AT und CH. Seit 2018 freiberuflich selbständig als Consultant mit den Schwerpunkten Standort- und Wettbewerbsanalysen, Akquisition und Vertragsverhandlungen im Tankstellensektor.

Die Kosten variieren nach Umfang.

Bei Interesse wenden Sie sich gerne an uns für weitere Informationen. Sollten Sie Bedarf an weiteren Themen für einen Inhouse-Workshop haben, sind wir ebenfalls gerne behilflich.



# Alle Workshops auf einen Blick

## Februar

04.02.2026

Erfolgreiche Autowäsche

25. – 26.02.2026

Warenwirtschaft und Controlling an Tankstellen

## März

12.03.2026

E-Mobilität – Einstieg in die Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge

## April

29.04.2026

Personalmanagement und Schichtplanung

## Mai

06. – 07.05.2026

Foodservice entwickeln

## Juni

10. – 11.06.2026

Shopmanagement

## September

16. – 17.09.2026

Erfolgreich Führen

22. – 23.09.2026

Teambesprechungen professionell gestalten

24.09.2026

Konfliktmanagement

30.09. – 01.10.2026

Recruiting und Onboarding

## November

05.11.2026

Technische Grundlagen an der Tankstelle

18. – 19.11.2026

Technisches Regelwerk für Tankstellen



**UNITI**  
**Akademie**  
Wissen | Kompetenz

