

Handelsblatt Jahrestagung gemeinsam mit Convenience Shop

HANDEL UND WANDEL IN TANKSTELLEN UND CONVENIENCE-SHOPS

STARK IM WETTBEWERB



IHR EXTRA
TRENDJOURNEY:
RETAIL HOTSPOTTING
IN BERLIN
(separat buchbar)

IMPULSE VON
MARKTFÜHRERN



JACOB SCHRAM
Circle K Europe



TORSTEN
EICHINGER
MCS - Marketing und
Convenience-Shop
System



STEFFEN ECKERT
TOTAL Deutschland

📍 20. und 21. Februar 2018, Titanic Chaussee, Berlin
🌐 www.handelsblatt-tankstellen.de

In Kooperation mit:



Handelsblatt
Substanz entscheidet.

Die richtige Richtung

Die Aussichten für die Convenience-Branche sind weiterhin hervorragend. Vor dem Hintergrund der sich miteinander verknüpfenden mobilen und digitalen Gesellschaft können C-Stores aller Art einerseits den Kunden weiterhin ein attraktives Angebot machen, das zu ihrem Lebensstil passt. Andererseits intensiviert sich der Wettbewerb im Kampf um diese Kunden erheblich. Zu den Tankstellen-Shops und modernen begehbaren Kiosken kommen immer mehr Convenience-Konzepte des Handels und die Convenience-orientierten Bäckerei-Ketten. Dazu kommt jetzt auch der E-Food-Handel als neuer Teil der Convenience-Branche, einschließlich der expansiven Essens-Lieferdienste, die besonders in Ballungsräumen bereits in kurzer Zeit ihre Kunden beliefern können.

Im stationären Convenience-Handel sind neue Konzepte und Ideen gefragt, die in diesem Ringen mithalten können. Smarte Betreiber von Convenience-Stores sind mit spannenden Ideen und intelligenten Kooperationsprojekten weiterhin stark im Wettbewerb.

Ich freue mich darauf, diese und andere Themen wieder im Rahmen von *Handel und Wandel* mit Ihnen zu diskutieren und damit erneut die eine oder andere Weiche in die richtige Richtung stellen zu können.

Ich freue mich auf Sie!

Herzliche Grüße



HANS JÜRGEN KRONE
Chefredakteur und Objektleiter
CONVENIENCE SHOP

Kooperationspartner



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

”

Eine tolle Veranstaltung, die über Themen informiert, die den Tankstellenmarkt beschäftigen und Einfluss nehmen. Sie bietet die Möglichkeit, sich mit Industrie- und Handelspartnern in den Pausen sowie bei der Abendveranstaltung auszutauschen.

JANET RIEDEL
Unilever Deutschland
GmbH

”

Hier trifft sich die Branche. Eine Möglichkeit Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft und die Herausforderungen der Branche zu diskutieren.

VOLKER KÖHNEN
Food Professionals
Köhnen GmbH



Treffen Sie Entscheider

Diese Jahrestagung ist konzipiert für Vorstände, Geschäftsführer und Leiter der Abteilungen:

- » Unternehmensentwicklung und New Channels
- » Tankstellen und Convenience Shops
- » Key Account Management und Vertrieb
- » Category Management
- » Produktmanagement und Handelsmarketing
- » Kommunikation

aus Mineralölgesellschaften, Einzel- und Großhandel, Markenartikelindustrie sowie Dienstleistung und Marktforschung.

Ihre Extras 2019



NETWORKING AM VORABEND

Knüpfen Sie ab 19:00 Uhr im Herzen von Berlin erste Kontakte.



TRENDJOURNEY

Retail Hotspotting in Berlin



INTERNATIONAL

Best Practices aus Norwegen und den USA



NEWCOMER IM FOKUS

Start-ups präsentieren ihre innovativen Geschäftsideen



FACHAUSSTELLUNG

Vertiefende Expertengespräche



Dienstag, 19. Februar 2019



Trendjourney
(separat buchbar)

NEUE
HOTSPOTS

14:00 Get Together im Berliner TRENDONE Office

14:15
Insights zu TRENDONE und Trends im Bereich Retail, Convenience, Shop-Konzepte

15:00
Trendjourney: „Retail Hotspotting mit TRENDONE“

» Die innovativsten Stores der Hauptstadt
» Trends für den Handel im Wandel hautnah erleben
Die Trendtour vermittelt Ihnen einen Überblick über aktuelle Vorzeigeprojekte im Handel und zeigt Chancen und Risiken für Ihr eigenes Business. TRENDONE nimmt Sie mit auf eine Tour zu den relevantesten Stationen im Bereich Gastronomie, Retail und Convenience und zeigt auf, wie innovative Shop-Angebote schon heute beim Kunden ankommen. Als kurzweiliger Rundgang bietet die Trendtour zielgenaue Impulse anhand innovativer, auf Ihre Bedürfnisse ausgewählter Retail-Umsetzungen in der Trend-Stadt Berlin. Ziehen Sie Rückschlüsse für Ihr eigenes Tagesgeschäft und entwickeln Sie neue Ideen für den eigenen Point of Experience.

(begrenzte Teilnehmerzahl)

18:00
Ende der Trendjourney im Titanic Chaussee

ab 19:00 Networking am Vorabend

Treffen Sie in ungezwungener Atmosphäre alte Bekannte und knüpfen Sie neue Kontakte.
Wir freuen uns auf Sie!

Mittwoch, 20. Februar 2019

8:00-9:00 Empfang und Check in

9:00-9:15
Begrüßung durch den Veranstalter und Eröffnung der Handelsblatt Jahrestagung durch den Vorsitzenden



HANS JÜRGEN KRONE, Chefredakteur und Objektleiter, CONVENIENCE SHOP

Perspektiven für einen expandierenden Markt

9:15-9:45
Vortrag in englischer Sprache
The essence of business

With almost 30 years of experience from some of the world's largest companies; McKinsey & Company, McDonald's, Statoil Fuel & Retail, Alimentation Couche-Tard and Circle K, he knows the core of business and leadership. Jacob strongly believes leadership is both about competence and personality.



JACOB SCHRAM, Group President Europe at Couche - Tard (Circle K)

9:45-10:15
Gemeinsam den Markt entwickeln: Kooperation im, für und mit dem Mittelstand

Size doesn't matter – mit Kundenorientierung, Kreativität und Konzepten abseits der Konzerndenke agieren und Werte für Kunden und Lieferanten schaffen



TORSTEN EICHINGER, Geschäftsführer, MCS - Marketing und Convenience - Shop System GmbH

10:15-10:45
Neue Kunden an traditioneller Stätte



TORSTEN THIEMANN, Leiter Shopentwicklung & Performance Management, Shell Deutschland Oil GmbH

10:45 -11:00 Fragen und Diskussion
11:00-11:30 Networking-Pause & Ausstellungsbesuch

11:30-12:00
Umbau eines Tankstellen-Convenience-Shops als Ergebnis einer Befragung von Frauen und BestAgern

» Markt- und Situationsanalyse, Befragung und deren Ergebnisse
» Entwicklung des Convenience-Shops auf Basis der Befragungsergebnisse
» Inbetriebnahme, Marketing, ein Jahr operative Betriebserfahrung – Ergebnisse, mögliche Verbesserungen



PETER HERM, geschäftsführender Gesellschafter, HERM-Gruppe

12:00-12:30
Kompetenzen bündeln. System leben. Erfolg teilen.

Das Franchisesystem der Bahn hat die Weichen auf nationale Expansion gestellt.



MARTINA KÖPPL, Leiterin ServiceStore, DB Station & Service AG



12:30-13:15

Podiumsdiskussion: Welche Chancen bietet die Weiterentwicklung der digitalen Gesellschaft den unterschiedlichen stationären Convenience-Vertriebskanälen?

MARTINA KÖPPL

TORSTEN THIEMANN



STEPHAN UJHELYI, Senior Sales Manager, TCC - The Continuity Company GmbH



MARK WOHLTMMANN, Director Europe, NACS

Plus Wildcard: Entscheiden Sie sich spontan, mitzudiskutieren!

Moderation: HANS JÜRGEN KRONE

13:15-14:15

Networking-Lunch & Ausstellungsbesuch

„Wie alle Andere, sind schon alle Anderen“

14:15-14:45

Vortrag in englischer Sprache

A Bridge to the Future of Fuel & Transportation...How Some Fuel Retailers in America are Winning by Addressing Tomorrow's Problems ...Today.

- » How are you addressing consumer's views related to climate change?
- » How will you maintain store visits if customers don't need petrol?
- » Hear about one unique strategy to help address this obstacle



NATE MARSH, Chief Revenue Officer, Green Print Corporation

14:45-15:05

Gesellschaftliche Verantwortung als Umsatz- und Innovationstreiber

- » Ethischer Konsum: Eine der am schnellsten wachsenden Konsumkategorien
- » Umsetzungsbeispiele, wie man mit gesellschaftlicher Verantwortung einen Wettbewerbsvorteil generiert und Gutes tut



SEBASTIAN STRICKER, Geschäftsführer, share

15:05-15:25

Russian Roulette of Life



PAUL BETHKE, Geschäftsführer, Lemonaid Beverages GmbH

15:25-15:45

Anschließendes Gespräch:

„In Deutschland verkaufen, weltweit helfen“

Chancen und Risiken auf allen Stufen der Wertschöpfung beim Verkauf von Produkten aus deren Erlösen soziale Projekte in der ganzen Welt gefördert werden.



Moderation:

CHRISTIAN WARNING, Geschäftsführer, The Retail Marketeers GmbH

15:45-16:15

Networking-Pause & Ausstellungsbesuch



Newcomer im Fokus

16:15-16:30

„Die Bierothek® – Category Leader in Craft Beer“

- » Gestartet als studentisches Start up
- » Größtes Filialnetz von Bierfachgeschäften
- » Shop-in-Shop-Konzepte für den Handel



CHRISTIAN KLEMENZ, Gründer & Geschäftsführer, St. ERHARD GmbH

16:30-16:45

„Big Wurst Data – die Chancen der digitalen Produktentwicklung“



MICHAEL ZIEGLER, Gründer & Wurst-Visionär, Grillido GmbH

16:45-17:30

Start-ups präsentieren Ihre innovativen Geschäftsideen



Moderation:

ROBERT KRONECKER, Geschäftsführer/Gründer, HAFERVOLL GmbH



JAN RENÉ FRICKE, Gründer & Executive Chairman, Caffezza GmbH



DENIS GIBISCH, Geschäftsführer, littlelunch GmbH



MARVIN STENZEL, Geschäftsführer, Pro Delight Food GmbH



REBECCA GÖCKEL, Gründerin und Geschäftsführerin, NOMOO OHG



MANDY LINDSTEDT, Management, Ingwershots

**Welche Geschäftsidee überzeugt Sie?
Live Voting der Teilnehmer**



START-UPS GESUCHT

Haben Sie auch eine spannende Innovation für die C-Branche? Dann melden Sie sich bitte bei: juliane.giuliana@euroforum.com

17:30-18:00

The Deal For The Future

Das neue Retail-Paradigma verstehen und umsetzen

- » Welche Trends und Innovationen revolutionieren den Retail?
- » Wie lauten die neuen KPIs?
- » Wie sieht die Rolle des Customers aus?



DR. MARC SCHUMACHER, Managing Partner, LIGANOVA

18:00-18:15

SUMMARY



andere Zusammenfassung des ersten Tages

DOMINIQUE MACRI, Slam-poetin, Schauspielerin, Moderatorin, Trainerin und Diplompsychologin



18:15 Endes des ersten Konferenztages
Ab 19:15 **GEMEINSAME ABENDVERANSTALTUNG**

Erleben Sie im „Two Buddhas“ einen kommunikativen Abend im eindrucksvollen Lifestyle Ambiente.



Donnerstag, 21. Februar 2019

8:30-9:00 Gemeinsamer Kaffee und Networking

Verbraucher begeistern, Profitabilität steigern

9:00-9:30

Convenience Trends der letzten 23 Jahre: Vom Nebengeschäft über Kaffee bis „zum Glück“

- » Gesuchte Möglichkeiten
- » Genutzte Chancen
- » Gereifte Konzepte

Interview mit:



NORBERT KUMOR, Leiter Convenience, Gastronomie & Dienstleistungen, Bereich Tankstellen, Westfalen AG

9:30-10:00

Total – Mobilität mit Charme

- » Wie und was tanken und kaufen wir morgen?
- » Wird uns die junge Generation noch brauchen?
- » Was wird von uns erwartet?



STEFFEN ECKERT, Leiter Marketing Shop/ Food/ Services, TOTAL Deutschland GmbH

10:00-10:30

Multiplikations-Potenzial erfolgreicher Projekte in Europa



CARSTEN BIERMANN, European Senior Category Manager Tobacco & e-Services, BP Europe SE



KRISTIN KOLBE-SCHADE, Head of Marketing, POS TUNING



10:30-11:00
“Centre-Store“ – das schlafende Umsatzpotenzial in der Mitte des C-Stores

- » Globale Best Practice Beispiele
- » Vorher-/Nachher-Zahlen, Daten, Fakten
- » Konkrete Lösungsansätze



CHRISTIAN WARNING

11:00-11:15 Fragen und Diskussion
11:15-11:45 Networking-Pause & Ausstellungsbesuch

11:45-12:15
Digitales rund um „Bezahlen und Mobilität“ im Umfeld eines Mineralölunternehmens

- » Welche Projekte hat die Deutsche Tamoil bereits begonnen?
- » Wie kann sich das Bezahlen an der Tankstelle verändern?
- » Welche Erwartungshaltung hat die Deutsche Tamoil?



OLIVER BEHRENS, Leiter Zahlungssysteme und Mobilitätstechnologien, Deutsche Tamoil GmbH

12:15-12:45

Kundenwünsche methodisch mit Design Thinking enträtseln

- » Warum es so wichtig ist dem Kunden „aufs Maul zu schauen“
- » Warum es überlebenswichtig ist, radikal konsequent den Mensch Kunde im Fokus zu haben
- » Wie sich Kaufhindernisse weggestalten lassen



MICHAEL HEINTSCHEL, Geschäftsführer, Heintschel Marken GmbH

12:45-13:15

Disruptives Marketing in einer digitalen Welt – lernen von amazon, Google & Co.

- » **PROF. DR. MARC OLIVER OPRESNIK**, Lehrstuhl und Professur für Marketing und Management, Mitglied des Direktoriums, Mitglied des akademischen Beirats, SGMI Management Institut St. Gallen



13:15-13:30 Zeit für offene Fragen
13:30-14:30 Networking-Lunch & Ausstellungsbesuch und Ausklang der Handelsblatt Jahrestagung



Executive Summary

Die Highlights der Jahrestagung 2018 können Sie sich hier kostenfrei als PDF herunterladen.

handelsblatt-tankstellen.de/summary

Kooperationspartner



Folgende Unternehmen haben ihre Beteiligung bereits zugesagt:

Förderer



„Steht Ihre Ware vorn – stehen wir dahinter!“

Wenn sich Tiefkühlpizza, Tabakwaren und Süßigkeiten in optimaler Sicht- und Griffposition im Regal präsentieren, steckt POS TUNING dahinter. Wir optimieren Ihren Point of Sale. Einfaches Finden und zuverlässige Verfügbarkeit des Lieblingsprodukts freut die Kunden, während Industrie und Handel einen geringeren Regalpflegeaufwand haben und erhöhten Abverkauf verzeichnen. Nur, was der Kunde sieht, kann er auch kaufen.

Aussteller



Red Bull

1987 in Österreich gestartet, kommt Red Bull in Deutschland 1994 auf den Markt, etabliert eine neue Produktkategorie – Energy Drinks. Red Bull verleiht Flügel. Und das gilt auch in Bezug auf den Vertriebskanal Tankstelle & Convenience-Stores: Red Bull Energy Drink, weiter klarer Marktführer, ist eines der stärksten, weil rentabelsten Getränkeprodukte. Red Bull steht für ein einzigartiges Marketing, unterstützt Athleten und Künstler bei der Verwirklichung ihrer Träume: Max Verstappen in der Formel1, Weltmeister Matthias Dolderer beim Red Bull Air Race oder die Flying Steps bei ihrer Tour Red Bull Flying Illusions. Ob F1-Pilot oder B-Boy – ihre Geschichten begeistern und berühren die junge Generation seit Jahren. **Red Bull Deutschland GmbH** | Osterwaldstrasse 10 | 80805 München | www.redbull.com



Testo

Testo mit Hauptsitz in Lenzkirch im Hochschwarzwald ist weltweit führend im Bereich portabler und stationärer Messlösungen. In 33 Tochtergesellschaften rund um den Globus forschen, entwickeln, produzieren und vermarkten 2700 Mitarbeiter für das High-Tech-Unternehmen. Der Messtechnik-Experte überzeugt weltweit Kunden mit hochpräzisen Messgeräten und innovativen Lösungen für das Messdatenmanagement von morgen.

Testo SE & Co. KGaA | Testo-Straße 1 | 79853 Lenzkirch | www.testo.com



WMF

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

WMF Group GmbH | Eberhardstraße 35 | 73312 Geislingen (Steige) | www.wmf-kaffeemaschinen.de

Sponsoring & Ausstellung

Nutzen Sie das Top-Event der Convenience-Branche, um sich als Aussteller oder Sponsor bei Ihren Kunden von heute und morgen ins Gespräch zu bringen. Gern informieren wir Sie über die Präsentationsmöglichkeiten und schneiden Ihnen ein passendes Konzept.



ANSPRECHPARTNERIN

Juliane Giuliana
Sales Director

PHONE +49 (0)211.88743-3736
E-MAIL juliane.giuliana@euroforum.com

Unternehmenspräsenz



BIC

BIC* ist ein weltweit führendes Unternehmen in den Bereichen Schreibwaren, Feuerzeuge und Rasierer. BIC® Feuerzeuge sind seit über 40 Jahren für höchste Qualitäts- und Sicherheitsstandards bekannt. Vor Verlassen der Produktion durchlaufen die Feuerzeuge über 50 vollautomatische Qualitätskontrollen die gewährleisten, dass die internationalen Sicherheitsstandards (ISO9994) zu 100% erfüllt oder übertriften werden. Mit diesem Sicherheitsversprechen machen BIC® Feuerzeuge den Unterschied und eignen sich optimal für den Vertriebskanal Tankstelle.

BIC Deutschland GmbH & Co. OHG | Ginnheimer Strase 4 | 65760 Eschborn | www.mybiclighter.com



Nestlé

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

Nestlé Deutschland AG | Lyoner Straße 23 | 60523 Frankfurt am Main | www.nestle.de



Reemtsma

1910 gegründet, ist Reemtsma heute Teil der Imperial Brands PLC und das zweitgrößte Unternehmen im deutschen Tabakmarkt. Zum Reemtsma-Markenportfolio gehören prominente Marken wie JPS, Gauloises, Davidoff und West. Das Produktsortiment des Hamburger Traditionsunternehmens umfasst neben Zigaretten und Feinschnitt auch Rauchbedarfsartikel. Das gesellschaftliche Engagement reicht seit vielen Jahren von jährlichen Spenden an das Reemtsma Begabtenförderungswerk, über den Reemtsma Liberty Award, bis hin zu einem umfangreichen Spendenprogramm für gemeinnützigen Organisationen. Reemtsma beschäftigt deutschlandweit mehr als 2.000 Mitarbeiter, darunter über 1.000 am Standort Hamburg und knapp 850 im Reemtsma Werk in Langenhagen.

Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH | Max-Born-Strase 4 | 22761 Hamburg | www.reemtsma.com

Start-up





Ihr persönlicher
Anmeldecode



DIALOGPOST
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

Handelsblatt Jahrestagung gemeinsam mit Convenience Shop

HANDEL UND WANDEL IN TANKSTELLEN UND CONVENIENCE-SHOPS

STARK IM WETTBEWERB



www.handelsblatt-tankstellen.de/anmeldung
anmeldung@euroforum.com

Anmeldeoptionen und Preise

Trendjourney 19. Februar 2019	250 €* 250 €*
Jahrestagung 20. und 21. Februar 2019	2.200 €* 2.200 €*
Jahrestagung und Trendjourney 19. bis 21. Februar 2019	2.450 €* 2.450 €*

*p.P. zzgl. MwSt.

JETZT
ONLINE
ANMELDEN

IHR PLUS

- Als Teilnehmer unserer Handelsblatt-Veranstaltungen erhalten Sie von uns den Handelsblatt Business Zugang für 3 Monate kostenfrei. Das Angebot endet automatisch. Sie erhalten die Zugangsinformationen per E-Mail von der Handelsblatt GmbH. Zu diesem Zwecke leiten wir Ihre Kontaktdaten an die Handelsblatt GmbH weiter. Diesem kostenfreien Service können Sie natürlich jederzeit widersprechen.
- Abonnieren Sie den monatlichen E-Mail Newsletter und erhalten Sie aktuelle und interessante Informationen zu Ihren Schwerpunktthemen: www.euroforum.de/newsletter

SIE KÖNNEN NICHT TEILNEHMEN?

Die digitale Tagungsdokumentation ist 14 Tage nach der Veranstaltung zum Preis von 399 €* erhältlich. (Telefonische Bestellung: +49 (0)211.88737-507)

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen finden Sie unter: www.euroforum.de/agb

INFOLINE

+49 (0)211.88737-507

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

KUNDENBERATUNG UND ANMELDUNG



Jörg Wiedenhöft
+49 (0)211.88737-507
anmeldung@euroforum.com

INHALT UND KONZEPTION



Ingrid Della Giustina, Conference Director
ingrid.dellagiustina@euroforum.com

SPONSORING UND AUSSTELLUNG



Juliane Giuliana, Sales Manager
+49 (0)211.88743-3736
juliane.giuliana@euroforum.com

IHR TAGUNGSHOTEL

**Titanic Chaussee Berlin, Chausseestraße 30
10117 Berlin, Tel.: +49 30 311 6858-0**

Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „Handelsblatt-/ Euroforum-Veranstaltung“ vor.

ADRESSE AKTUALISIEREN?

Wir nehmen Ihre Adressänderung gerne telefonisch oder per E-Mail auf: +49 (0)211.88743-3333, info@euroforum.com. Sie haben das Recht, der Verwendung Ihrer Daten zum Zweck der Direktwerbung jederzeit zu widersprechen. Zudem sind Sie berechtigt, Auskunft der bei uns über Sie gespeicherten Daten zu beantragen sowie bei Unrichtigkeit der Daten die Berichtigung oder bei unzulässiger Datenspeicherung die Löschung der Daten zu fordern. Sie können unseren Datenschutzbeauftragten unter Datenschutzbeauftragter c/o Euroforum Deutschland GmbH, Toulouser Allee 27, 40211 Düsseldorf erreichen. Ihnen steht des Weiteren ein Beschwerderecht bei der Aufsichtsbehörde zu.

[PI200757]



www.twitter.com/marketing_live



www.facebook.com/euroforum.de



www.euroforum.de/news

handelsblatt-tankstellen.de

#HBHandel