



MTB-Tankstelle in Pfalzgrafenweiler. In der ersten Etage befindet sich ein geräumiges Restaurant, was von den Einheimischen gut angenommen wird.

her meist viele Jahre unsere Partner“, erinnert sich Wahr. Da einige noch unter dem alten Firmennamen laufen und von den bisherigen Inhabern betreut werden, war es für die Kunden ein fließender Übergang.

Im Tankstellenbereich beliefert Wahr rund 400 Stationen in Süddeutschland. Um das alles abzusichern, fahren die Tkw's im Schichtbetrieb. Fünf Fahrer sind dabei auf je zwei Fahrzeugen eingesetzt. Per GPS weiß die Zentrale immer, wo sich die Transporte gerade befinden.

So ist die Firma Wahr unabhängiger Mittelständler und als BMW Shell-Markenpartner, ist freier Tankstellenbetreiber mit eigener Marke und Spediteur, Einzel- und Großhändler, Lagerhalter und Dienstleister in einem. Ein Unternehmen, das heute mehr als 100 Mitarbeiter beschäftigt und 2011 voraussichtlich insgesamt rund 600 Millionen Liter Heizöl und Kraftstoffe umschlagen wird und an dem man den Strukturwandel im Brennstoff- und Mineralölhandel sehr gut nachvollziehen kann.

Qualität und das gewisse Etwas

Dabei ist Qualität ein wichtiges Kriterium, ebenso ein besonderer Service und eine individuelle Produktstrategie. Seit 1994 ist das Unternehmen nach DIN EN ISO 9001:2008 zertifiziert. Das heißt, alle Unternehmensprozesse sind

auf eine festgelegte Qualität ausgerichtet und werden regelmäßig überprüft.

Im Wärmemarkt ist Heizöl schwefelarm inzwischen Standard. Dazu bietet Wahr aber auch schwefelfreies Heizöl mit nur 10 ppm Schwefelgehalt an, wofür es eine zwar kleine aber beständige Nachfrage gibt. Als Shell Markenpartner hat BMW mit Shell Thermo Eco, Shell Thermo Eco-Ultra und Shell Thermo plusBio10 sowohl Premium-, wie Bioheizöl mit bis zu 10 Prozent Bioanteil im Angebot.

Je nach Kundengruppen wird im Heizölgeschäft ein Premiumanteil von über 50 Prozent erreicht, selbst bei derzeit hohen Preisen.

Umdenken auch in Schwaben

Beratung der Kunden zu Energieeinsparung, Contracting oder Heizungsmodernisierung wird über kompetente Partner abgewickelt.

Sorgen bereitet Bernd Wahr die zunehmende Zahl an Bioenergie-Anlagen – vor allem dann, wenn ganze Dörfer an ein lokales Nahwärmenetz angeschlossen werden und mit einem Schlag sämtliche Ölkunden ausfallen.

Inwieweit sich das rückläufige Heizölgeschäft künftig durch Erdgas- oder Stromverkauf kompensieren lässt, weiß der Prokurist des Familienunternehmens noch nicht. Überlegungen gibt es aber schon,

wie man ein solches Geschäft anpacken kann.

Im Pelletgeschäft haben die Nagolder mit gut 20.000 Tonnen pro Jahres bereits gut Fuß gefasst. Auch selbst verwenden sie die kleinen Presslinge. In der 2005 errichteten Lkw-Halle mit Waschanlage bringt eine Holzpelletheizung das Wasch- und Dampfstrahlwasser auf die nötige Temperatur und heizt natürlich im Winter kräftig ein.

Hoher Anspruch zu B-Preisen

Mit der Tankstellenmarke MTB verfolgen die Wahrs schon eine sehr klare Linie. „Als Mittelständler wollen wir einen hohen Anspruch erfüllen – zu B-Preisen“, wie es Wolfgang Wahr formuliert. Blumenkästen an den Zapfsäulen sorgen ebenfalls für ein Wohlfühlambiente, wie gepflegte Shops und attraktive Waschangebote.

Eine breite Palette an Kraftstoffen, zu der Autogas, Erdgas und auch solche Nischen-Produkte wie E85 oder Biodiesel gehören, bietet für jeden Kunden das Passende. „Dass wir bei E10 ein Stuttgart 21 erleben, hat einige Umstellprobleme bereitet“, sagt Wolfgang Wahr. Doch sehr schnell hat man sich auf den tatsächlichen Bedarf eingestellt.

Für die Tankstellenpartner stellt Wahr nicht nur Kraftstoffe sondern auch verschiedene Dienstleistun-

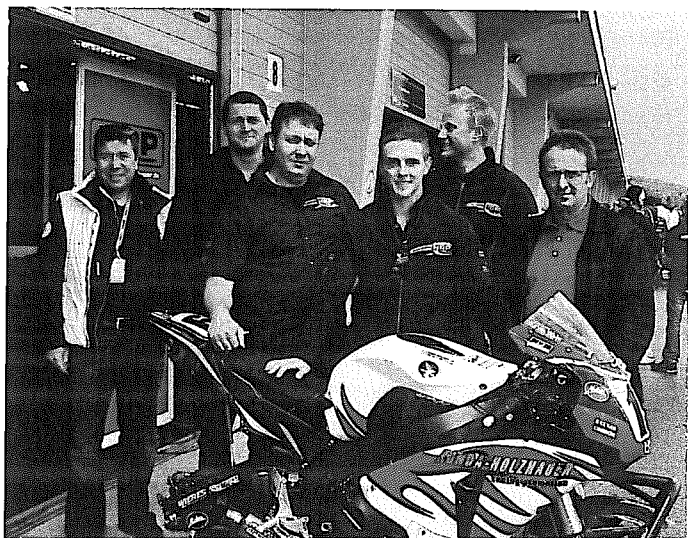
gen in Form von Beratung, Füllstandsüberwachung und Service zur Verfügung. „So sichern wir ab dass immer ausreichend Menge vorhanden ist, auch an Feiertagen.“ Unter den Marken MTB und Q8 läuft über die Tankstellen zudem ein kleines aber stabiles Schmierstoffgeschäft.

Als weiteren Baustein für ein gutes Image hat Wahr die spezielle Kraftstoffsorte Dynamic Diesel im Sortiment – ein von der ERC – Emissions-Reduzierungs-Concepte Gmb entwickeltes Produkt für das Wahr in Baden-Württemberg die Allein-Vertriebsrechte hat. Am Tankwagen additiviert, wird der Qualitätskraftstoff auch anderen freien Tankstellen angeboten.

Aus dieser Zusammenarbeit und der gemeinsamen Leidenschaft erwuchs auch das ERC-Sponsoring für den Motorsportbegeisterten Kevin Wahr (siehe Interview). Für Unternehmen ist ein direkter Nutzen schwer messbar, doch als Plattform für die Kontaktpflege mit Geschäftspartnern etwas außerhalb des täglichen Geschäftes bietet sich die Teilnahme an den Rennen immer gut an, schätzt Bernd Wahr ein, der selbst schon mit 16 Jahren sein erstes „Moped“ fuhr.

Er sei Energiehändler mit Leib und Seele, sagt er – wie eigentlich die ganze Familie – und sieht im ständigen Ausbau aller Unternehmenszweige die eigentliche Option für die Zukunft.

Vor der Box der Honda Holzhauer Racing Promotion: Axel Münch vom Sponsor ERC, HRP-Mechaniker Kai, HRP-Teamchef Jens Holzhauer, Kevin Wahr, HRP-Mechaniker Silvio und Bernd Wahr (v.l.n.r.). Das Rennbenzin wird übrigens von Shell gesponsert. Foto: Ceto/Urbansk



Energiehändler mit Leib und Seele

Am Tor zum Schwarzwald hat sich aus einer kleinen Spedition ein florierendes Familienunternehmen entwickelt, in dem bereits drei Generationen an einer sicheren unternehmerischen Zukunft arbeiten.

„Wir machen gern alles selbst“, sagt Bernd Wahr, in der zweiten Generation aktiv im Familienunternehmen Fritz Wahr Mineralöl-Spedition e.K. in Nagold. Und ja, sie packen alle mit an aus der Familie: Firmengründer Fritz Wahr, der noch aktiv mitarbeitet, seine drei Söhne, eine Tochter und bereits die ersten Enkelkinder.

Die Wahrs haben sich seit der Firmengründung 1964 einiges aufgebaut. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist für Gründer Fritz Wahr, dass er und seine Söhne Reinhold, Bernd und Wolfgang diese Aufbauarbeit gemeinsam geleistet haben. Mit dem Einstieg ins Mineralölgeschäft 1967 entwickelte sich das ursprüngliche Transport- und Handelsunternehmen für Baustoffe zum Energielieferanten, der heute in ganz Baden-Württemberg und angrenzenden Gebieten aktiv ist.

„Wir sind immer unseren traditionellen Werten, treu geblieben“, sagt Wolfgang Wahr. Mit „Wertkonservativ im positiven Sinne“ meint er Zuverlässigkeit, partnerschaftlichen Umgang mit Kunden, Kollegen und Lieferanten, Kontinuität und Risikobewusstsein bei unternehmerischen Entscheidungen, aber auch die Flexibilität und Unabhängigkeit, die den Mittelstand auszeichnen.



Drei Generationen: Senior und Firmengründer Fritz Wahr, die Söhne Wolfgang Wahr (li.) und Bernd Wahr (re.) und Enkel Kevin.

Geschickte Erweiterung des Geschäftes, der Aufbau zusätzlicher Standbeine und immer wieder neue Ideen, wie man sich vom Wettbewerb abheben kann, prägen die Firmenentwicklung bis heute.

Inzwischen ist zur ersten Firma mit der BWW eine zweite hinzugekommen: Während das Stammunternehmen Wahr weiterhin ungebunden bleibt, ist die BWW Shell Markenpartner. Entstanden ist dieses Unternehmen mit der Übernahme der ehemaligen Shell Verkaufsbüros in Stuttgart und Tübingen. Auch im Kraftstoffgeschäft sind die Schwaben erfolgreich. Unter

der eingetragenen Marke MTB (steht für Mittelständische Tankstellen-Betriebe) betreibt Wahr 15 eigene Tankstellen. 35 weitere mittelständische Partner arbeiten unter der Marke und bilden so ein starkes regionales Netz.

Die Versorgung mit Brenn- und Kraftstoffen stellt Wahr mit 27 eigenen Tankwagen und drei Pellettfahrzeugen sicher. Damit ist das Unternehmen einer der größeren Pellethändler im Ländle.

Gewartet und gepflegt werden die Fahrzeuge in eigener Werkstatt und Lkw-Waschstraße. Ein Großtank mit einer Million Liter Fassungsvermögen dient dazu noch

als Zwischenlager fürs Heizölgeschäft.

Händlergeschäft ausbauen

Mit diesen Voraussetzungen hat Wahr die Möglichkeit, große Konkurrenten zu beliefern und übernimmt auch die Versorgung umliegender Mineralölhändler. Ein Geschäftsfeld, das sich beständig entwickelt, wie Bernd Wahr einschätzt und in dem er auch noch mehr Potenzial sieht – gerade weil der Heizölmarkt kleiner wird.

Partnerschaftlichkeit spielt dabei eine entscheidende Rolle. „Ohne gegenseitiges Vertrauen funktioniert das nicht“, weiß er aus langjähriger Erfahrung. Logistik ist teuer und lange Touren ins nächste Lager auch. Also macht es Sinn, den Kollegen in der Umgebung die Belieferung mit Heizöl anzubieten oder die Lagerhaltung, ebenso wie die Ausfuhr von Holzpellets. Es gibt sogar schon erste überregionale Kooperationen, die gut funktionieren. Letztlich rechnet es sich für den Handel und für Kunden.

Im Rahmen der guten Zusammenarbeit vor Ort hat Wahr bereits sechs mittelständische Händler übernommen, die aus Altersgründen ihr Geschäft nicht weiterbetreiben wollten. „Das waren vor-

LogiPetrol

THE MICROSOFT DYNAMICS NAV PARTNER
www.logipetrol.com

Die passende Softwarelösung für Ihre Branche

die einzig zertifizierte NAVISION Lösung am Markt

Kevin Wahr: Zwischen Tkw und Rennsport

Wie sind Sie zum Rennsport gekommen?

Kevin Wahr: Wie in den meisten Fällen lag das bereits in der Familie. Mein Vater ist seiner Zeit selbst Motorradrennen gefahren. Aktiv eingestiegen bin ich aber erst mit 17 Jahren nachdem wir schon ein paar Jahre nicht mehr auf der Rennstrecke waren.

Spielt dabei das Familienunternehmen Wahr eine Rolle? Und wer unterstützt Sie sonst noch?

Meine eigene Familie sowie das Familienunternehmen hat mir unter

Dank der Erfahrung des Rennteams in Zusammenarbeit mit dem Sponsor ERC mache ich mir keine Sorgen, dass es meiner Honda an Leistung fehlen wird.

Was erhoffen Sie sich vom Sponsoring? Ist es vor allem erhöhte Planungssicherheit?

Eine gute Zusammenarbeit von der beide Seiten etwas haben. Es muss immer ein Geben und Nehmen sein, denn niemand ist auf Dauer glücklich, wenn er keine Gegenleistung erhält. Und ja, bevor ich in eine Motorradsaison starte, muss ich

Platz eins stehen. Es gibt Rennwochenenden oder auch mal eine Saison in der nicht alles optimal läuft. Trotzdem möchte ein Sponsor natürlich auf einen Fahrer setzen in dem er auch Potential für gute Rennergebnisse sieht.

Sie fahren eine Honda CBR 1000 RR, nach BMW und neben Suzuki das meistgenutzte Motorrad in der Superbikeserie. Gibt es Kniffe, um den anderen dennoch ein Stück voraus zu sein?

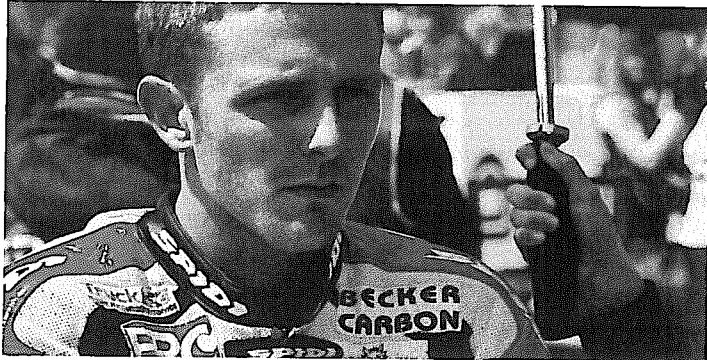
Die Top-Fahrer der IDM sind sehr erfahren. Jeder hat seine eigenen

Wo sehen Sie sich am Ende der IDM-Saison?

Gute Frage, das wüsste ich jetzt auch schon gerne. Ich hoffe natürlich, so weit vorne als möglich. Da ich aber dieses Jahr zum ersten Mal in der Superbike-Klasse an den Start gehe ist es schwierig einzuschätzen.

Sie wollen einmal Weltmeister werden. Wann wäre das aus Ihrer Sicht realistisch?

Bis dahin ist es noch ein weiter Weg. Es ist mein Ziel, doch ein Träumer bin ich nicht. Es muss vie-



Konzentration vor dem Start.

die Arme gegriffen. Wofür ich sehr dankbar bin, denn so manches Wochenende hätten meine Eltern auch am Strand verbringen können anstatt auf der Rennstrecke. Außerdem hatte ich in Oliver Lausecker, Geschäftsführer der Firma Truck-Tec aus Wernau, bereits früh einen persönlichen Sponsor gefunden. Er ist mittlerweile ein guter Freund, den ich zusätzlich auch als Mountainbike-Trainingspartner einspanne.

Fotos: Ceto/Manz

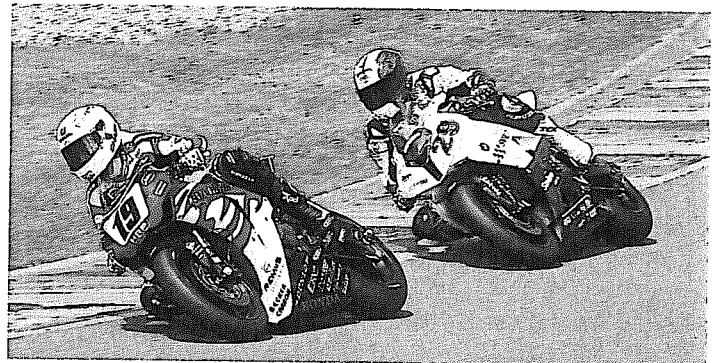
mir im Klaren darüber sein, welche Kosten anfallen und was ich mit Sponsor-Leistungen abdecken kann.

Wie lange sollte das Sponsoring nach Ihren Wünschen laufen?

Bisher habe ich mit meinen Sponsoren länger als nur eine Saison zusammen gearbeitet. Das wünsche ich mir auch in Zukunft.

Ist es leistungsabhängig?

Auf lange Sicht bestimmt. Aber natürlich kann man nicht immer auf



Heiße Verfolgungsjagd auf dem Sachsenring. Nr. 19: Kevin Wahr.

Kniffe und seinen eigenen Fahrstil. Es gibt jedoch keine die mit Sicherheit zum Erfolg führen. Fahrer mit grundlegend verschiedenen Fahrstilen trennen am Ende eines Rennens oft nur wenige zehntel Sekunden. Aber ja, ich habe sicher auch eigene Kniffe oder meine eigene Vorgehensweise wie ich die Rennen und Trainings angehe. Ob es dann an diesem Tag die Richtigen waren, zeigt die Ergebnisliste.

les zusammenpassen um erst einmal in der Weltmeisterschaft dauerhaft antreten zu können. Meist ist das mittlerweile eine politische Frage. Aber mit dem Hunger auf Erfolg versuche ich meinem Ziel Schritt für Schritt näher zu kommen.

Mehr zur IDM, der Internationalen Deutschen Motorradmeisterschaft: im Internet unter www.idm.de.

DALLAS

Die professionelle Branchenlösung
für den Energiehandel!

Bei der Umstellung auf die Branchenlösung
DALLAS übernehmen wir alle Ihre Stamm- und
Rechnungsdaten aus Ihrem Altsystem.

Machen Sie Ihr Unternehmen fit für die Zukunft!

www.dallas-software.de