

Shop allgemein		Okay	Chance	Einschätzungen / Bemerkungen / Maßnahmen
Fragen / Aussagen Shop allgemein		Okay	Chance	Einschätzungen / Bemerkungen / Maßnahmen
1	Durchführung einer konsequenten und regelmäßigen Wettbewerbsbeobachtung und Umfeldanalyse mit Maßnahmenableitung	x		
2	Permanente Umsetzung der vorgegebenen Planogramme innerhalb von 4 Wochen	x		
3	Laufende Anpassung des Empfehlungssortiments durch regelmäßige Bearbeitung der Renner-/Pennerlisten	x		
4	Bestellung und Platzierung von Saisonartikeln und -sortimenten	x		
5	Umsetzung der nationalen Promotions (Werbemittel und Produkte)	x		
6	Konsequenter Einsatz der Aral Werbemittel (Aktualität sicherstellen)	x		
7	Dauerhaft aktuelle Nutzung von Aktionsflächen (Neuheiten, Zigarren-Display, Massenplatzierungen, Food-Aktion, Impulskühler, etc.)	x		
8	Vollständige Preisauszeichnung gemäß gesetzlichen Bestimmungen	x		
9	Konsequente und differenzierte Umsetzung der Value-Richtlinien	x		
10	Einsatz des Warenwirtschaftsystems in allen technisch möglichen Kategorien	x		
11	Vermeidung von Out-of-stocks (Auffüllprozesse, High-Low, MHD, etc.)	x		
12	Konsequente Bestellung per DFÜ	x		
13	Nutzung der Empfehlungspartner	x		
14	Überprüfung der Öffnungszeiten, saisonale Anpassung Nachtschalterbetrieb und Shopöffnung prüfen	x		
15	Hardware Ausstattung aktuell und vollständig (Shopausstattung, Verkaufswagen, Außenbereich, etc.)	x		

Food und Kaffee		Okay	Chance	Einschätzungen / Bemerkungen / Maßnahmen
Fragen / Aussagen Food und Kaffee		Okay	Chance	Einschätzungen / Bemerkungen / Maßnahmen
1	Umsetzung der Vitrinenspiegel (Mindestbelegung Vitrine, Steamer, Brötchenkörbe)	x		
2	Umsetzung der nationalen Promotions (Werbemittel und Produkte)	x		
3	Optimaler Einsatz des Weidenkorbs (Standort, Einleger, Warenfülle, attraktiver Preis)	x		
4	Durchführung einer konsequenten und regelmäßigen Wettbewerbsbeobachtung und Umfeldanalyse mit Maßnahmenableitung	x		
5	Regelmäßige Überprüfung des Empfehlungssortiments	x		
6	Einhaltung der Standzeiten	x		

7	Artikelgenaue Erfassung von Verkäufen und Abschriften	x		
8	Sauberkeit des Bistros, HQM-System zu 100% umgesetzt	x		
9	Nutzung und Optimierung der Produktionsplanung	x		
10	Wochenendgeschäft im Fokus und passende Trockenbackwaren im Angebot (Sonn- und Feiertage)	x		
11	Passende Angebote am Nachtschalter vorhanden	x		
12	Öffnungszeiten und Besetzung an Frequenzen angepasst (z.B. Frühgeschäft)	x		
13	Beachtung der Value-Richtlinien (Preisstrategie, Schwellenpreise, Preisfamilien, Preislogiken, Preisendungen, etc.)	x		
14	Gezielter Personaleinsatz und -planung, regelmäßige Personalaus- und -schulung	x		
15	Bistromaster ausgebildet, richtig eingesetzt und Rolle im Team klar kommuniziert	x		
16	Permanente Sicherstellung einer optimalen Produktqualität (Backergebnis, Weiterverarbeitung, Veredlung, Warenpräsentation)	x		
17	Hardware Ausstattung aktuell und vollständig (Bistroausstattung allg., Geschirr, Stehtische & Hocker, Weidenkorb, Kaffeemaschine, etc.)	x		
18	Lokales Marketingkonzept vorhanden (Einsatz lokaler Werbemittel, wie z.B. Kaffeepässe, Angebote an umliegende Unternehmen, Verkostungen, etc.)	x		
19	Umsetzung des Aktiv Verkauften Prozesses	x		

Getränke, Süßwaren und Eis

Fragen / Aussagen Getränke, Süßwaren und Eis		Okay	Chance	Einschätzungen / Bemerkungen / Maßnahmen
1	Platzierung aller Basisartikel	x		
2	Regelmäßige Überprüfung des Empfehlungssortiments / Prüfung regionaler Alternativen (Regio Finder)	x		
3	Aktive Bestellung der im Express angebotenen Neuheiten / saisonaler Varianten / Limited Editions	x		
4	Teilnahme am Neuheitenversand (Süßwaren)	x		
5	Zeitnahe Umsetzung der Planogramme (max. 4 Wochen) und Blocklogiken	x		
6	Optimaler Auftritt Richtung Kunde (ausreichende Warenfülle, Facings nach vorne, keine fremden Displays, Einhaltung der Kassenzonendraufsicht, etc.)	x		
7	Beachtung der Value-Richtlinien (Preisstrategie, Schwellenpreise, Preisfamilien, Preislogiken, Preisendungen, etc.)	x		
8	Nutzung des TopPreis-Konzepts und der TopPreis-Werbemittel (Nachbestellung prüfen)	x		
9	Teilnahme an möglichst allen Aktionsmechanismen (2 für x, Eis des Monats, Wein- und Sektempfehlung, Mehrwegaktion, Regalpromotion, etc.)	x		

10	Konsequenter Einsatz der Aral Werbemittel (Aktualität sicherstellen)	x		
11	Teilnahme an Vorverkäufen (Preisvorteile nutzen)	x		
12	Einsatz des Bundle Präsenters an allen Kassen (Einbinden in den Prozess Aktives Verkaufen)	x		
13	Optimale Belegung des Bundle Präsenters auch in der zweiten Monatshälfte	x		
14	Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften zum Jugendschutz, Teilnahme bei der Schu-Ju Initiative (jeder Mitarbeiter sollte ein Zertifikat haben), Überprüfung der Jugendschutzhinweise im Shop	x		

CarWash		Okay	Chance	Einschätzungen / Bemerkungen / Maßnahmen
Fragen / Aussagen CarWash		Okay	Chance	Einschätzungen / Bemerkungen / Maßnahmen
1	Durchführung einer konsequenten und regelmäßigen Wettbewerbsbeobachtung und Umfeldanalyse mit Maßnahmenableitung (Qualität, Sauberkeit, Waschprogramme, Waschanlage, Preise, Promotions, etc.)	x		
2	Regelmäßige Preisüberarbeitung gemäß Teilmarkt und Value-Richtlinien (siehe Pricemap)	x		
3	Weiterbildung der Mitarbeiter in Programmstruktur, Verkauf und Technik (Training SuperWash Profi, Reduzierung von Ausfallzeiten, Upgrade/Aktives Verkaufen, etc.)	x		
4	Kompetenzen, Befugnisse, Prozess zu Kundenreklamationen mit Mitarbeitern klar geregelt	x		
5	Gibt es einen dauerhaften Prozess, der die Betriebsbereitschaft und Sauberkeit der Waschanlage sicherstellt?	x		
6	Sichtbarkeit CarWash-Display an allen Kassen (nicht zugestellt, Wash-Display-Einleger einwandfrei), ausreichend Washkarten vor Ort	x		
7	Optischer & baulicher Zustand der Waschhalle & Waschanlage, Ausschilderung der Waschanlagenzufahrt	x		
8	Sauberkeit der Waschanlage, Staubsauger funktionstüchtig und sauber; kundenfreundliche Saugzeiten	x		
9	VDA-Siegel-Prüfung durchgeführt und werblich genutzt	x		
10	Regelmäßige Überprüfung und Optimierung des Waschergebnisses	x		
11	Einstellung der Waschchemie (ggf. Chemiefachberater einsetzen) und Trocknungsergebnis der Waschanlage (ggf. Techniker einsetzen)	x		
12	Nutzung der Empfehlungspartner für Waschchemie	x		
13	Lokales Marketingkonzept vorhanden (Einsatz lokaler Werbemittel wie z.B. Waschpass, Angebote an umliegende Unternehmen, Synergien mit Autopflegeprodukte, SuperWash-Pässe, etc.)	x		
14	Nutzung des CarWash-Bockständers am Eingang für Waschangebote (Feierabendwäsche - s. Local Marketing-Tool)	x		
15	Einsatz Vorwäscher am Freitag/Samstag sinnvoll? Einsatz Vorsprüh- bzw. Hochdruckreiniger möglich?	x		

NonFood		Okay	Chance	Einschätzungen / Bemerkungen / Maßnahmen
Fragen / Aussagen NonFood		Okay	Chance	Einschätzungen / Bemerkungen / Maßnahmen

1	Regelmäßige Wettbewerbsbeobachtung und Umfeldanalyse (Tankstellen, ATU, Pitstop, Baumärkte, etc.)	x		
2	Ständige Verkaufsbereitschaft bei Autopflegeprodukte (Frühzeitige Bevorratung, Auffüllprozesse, High-Low, etc.)	x		
3	Zweitplatzierung Autopflegeprodukte an die Saison angepasst (Außenplatzierung bzw. Partnergondel)	x		
4	Ölwagen: Planogramm umgesetzt, aktuelles Topschild/Ölrad & Spezifikationsprofil vorhanden, Sauberkeit, Preisauszeichnung	x		
5	Ölregal: Planogramm umgesetzt, Ölrad & Spezifikationsprofil vorhanden, Sauberkeit, Preisauszeichnung	x		
6	Teilnahme Mitarbeiter am Ölseminar (2 pro TS wünschenswert), Regelmäßige Schulungen der Mitarbeiter (Nutzung Schulungsunterlagen ROSIplus)	x		
7	Regelmäßige Schmierstoffinventur	x		
8	Nutzung freier Flächen hinter der Kasse zur Ausweitung der Tabakplatzierung	x		
9	Tabak-Planogramme spätestens 6 Wochen nach Veröffentlichung umgesetzt (Rein-Raus-Listen, Ein- und Auslistungen)	x		
10	Tabak Neuheitenboden am ersten Montag des neuen Monats korrekt belegt	x		
11	Zusatzangebote im Tabakbereich (z.B. Angebot Zubehör an Feinschnitt-Kunden, Big-Pack, Feuerzeug, etc.)	x		
12	Zigarren/Zigarillo Display am Anfang jedes Quartals korrekt platziert, Auffüllung und Platzierung im gesamten Quartal	x		
13	Vermeidung von Out-of-stocks (Auffüllprozesse, High-Low, MHD, etc.)	x		
14	Regelmäßige Nutzung regionaler, saisonaler oder wetterbedingter Verkaufschancen (Muttertag, Messe, Frost, etc.)	x		
15	Regelmäßige Information der Mitarbeiter über e-Loading, Geschenk- und Gutscheinkarten sowie neue Produkte und Prozesse, Sensibilisierung über Betrug und Missbrauch mit Geschenkkarten	x		
16	Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften zum Jugendschutz, Überprüfung der Jugendschutzhinweise im Shop	x		

Fuels Marketing				
Fragen / Aussagen Fuels Marketing		Okay	Chance	Einschätzungen / Bemerkungen / Maßnahmen
1	Wird dauerhaft und nachhaltig nach der PAYBACK Karte gefragt? (Auch im Shop- und Waschgeschäft)	x		
2	Wird ein Starter Kit angeboten, wenn Kunde noch keine PAYBACK Karte hat?	x		
3	Kennen die Mitarbeiter die Prozesse zur Couponeinlösung und werden diese regelmäßig besprochen? (Kassencoupons, Punkteübersichts-Coupons, etc.)	x		
4	Gibt es eine Akquisitionsstrategie für Aral CardKomfort?	x		
5	Sind alle unterstützenden Akquisematerialien für die Aral CardKomfort vorhanden?	x		
6	Teilnahme am Seminar "Kundenbindung á la Card"	x		

7	Sind alle Tankkartenprodukte und deren Zielgruppen bekannt?	x		
8	Wird jeder Kunde beim Start einer Sammelpromotion auf die Aktion angesprochen?	x		
9	Werden Möglichkeiten genutzt um die Beteiligungsquote zu erhöhen? (Sammelhefte im Umfeld verteilen, Neues Sammelheft bei Abgabe eines vollen, etc.)	x		
10	Werden zeitnah zum Monatswechsel alle Werbemittel ausgetauscht?	x		
11	Finden regelmäßige Schulungen zu Kraftstoffqualitäten (E10, Winterdiesel, LPG, Erdgas, AdBlue)statt? Sind entsprechende Kundeninformationsmaterialien vorhanden?	x		
12	Werden die Vorzüge von Ultimate Diesel und Ultimate 102 regelmäßig besprochen? Sind den Mitarbeitern die Kraftstoffqualitäten bekannt?	x		
13	Ist der Umgang mit Kundenreklamationen zum Thema Kraftstoffe und Kraftstoffpreise mit den Mitarbeitern klar definiert?	x		

Finanzen und Kosten

Fragen / Aussagen Finanzen und Kosten		Okay	Chance	Einschätzungen / Bemerkungen / Maßnahmen
1	Gibt es eine abgestimmte Strategie zur Optimierung der Kapitalausstattung (Verteilung zwischen Eigen-, Fremdkapital sowie der Kontokorrentlinie)?	x		
2	Gibt es ein klares Konzept zur Geldmittelverwendung (Privatentnahme versus Gewinn)?	x		
3	Gibt es für den Standort eine Liquiditätsplanung und wird diese situationsbedingt angewandt bzw. angepasst?	x		
4	Bildet die EKW Analyse die Realität ab? (BVD Spannen, Kapitalausstattung, Bestandswerte im Shop)	x		
5	Wird mit der Warenwirtschaft konsequent gearbeitet - wird jeder Wareneingang mit eventuellen EK Änderungen im System verbucht?	x		
6	Werden regelmäßig Zwischeninventuren durchgeführt und die Ergebnisse zeitnah an den Steuerberater übermittelt? (insbesondere Tabak)	x		
7	Wird die Abschriftenerfassung regelmäßig durchgeführt ? (Abschriften Petit Bistro, Diebstahlerfassung, MHD, Bruch)	x		
8	Werden die im EKW-System vorgesehenen Beratungsgespräche mit dem Steuerberater genutzt?	x		
9	Wird der Leitfaden für das Steuerberatungsgespräch (ROSIplus) genutzt?	x		
10	Gibt es noch sinnvolle Kostenreduktionspotentiale? (z.B. neutrale Kosten bei Versicherungen, KFZ, Personal, Finanzierung, Verwaltung, etc.)	x		
11	Ist eine Leuchtmittelflatrate sinnvoll - Kosten übersteigen 500 € pro Jahr?	x		
12	Wie ist der EKW Kenntnisstand, besteht hier Schulungsbedarf?	x		
13	Wird die "Geschäftsanalyse auf PC" genutzt?	x		

OpEx

Fragen / Aussagen OpEx		Okay	Chance	Einschätzungen / Bemerkungen / Maßnahmen
------------------------	--	------	--------	--

1	Wird das Labour Modell zum kostenoptimalen Personaleinsatz genutzt? Ist an der Tankstelle die richtige Anzahl Mitarbeiter zur richtigen Zeit im Einsatz? Passen Soll und Ist Stunden zueinander?	x		
2	Qualität: werden Labour Modell und Aufgabenplan in diesem Sinne genutzt? Wird das Labour Modell kundenorientiert genutzt?	x		
3	Kann die Produktion und Nachproduktion im Bistro gewährleistet werden?	x		
4	Kann eine Einzelbesetzung in frequenzarmen Zeiten umgesetzt werden? Macht eine Doppelbesetzung in frequenzstarken Zeiten Sinn?	x		
5	Wie gestaltet sich die Einbringung des Partners in die Kassenschichten? (Einarbeitung neuer Mitarbeiter, Abdeckung von Spitzen und Ausfallzeiten, kennenlernen von Kundenwünschen und tageszeitabhängigen Besonderheiten, etc.)	x		
6	Stimmt an der Tankstelle die glaubwürdige Warenpräsentation bei bedarfsgerechten Lagerbeständen?	x		
7	Aufgabenplan: Finden die Auffüllprozesse in jeder Schicht zur richtigen Zeit statt?	x		
8	Wird High/Low konsequent zur Vermeidung von Warenlücken durchgeführt?	x		
9	Roter Punkt: Sind frühzeitig Nachfolgeprodukte definiert?	x		
10	MHD Kontrolle: Ist der Prozess bekannt und wird er angewendet?	x		
11	Kennen Mitarbeiter ihre Aufgaben und die aktuellen Schwerpunkte? (Aktualität der 24/7 kompakt)	x		
12	Ist das Steuerboard aktuell, gepflegt und wird die Nutzung konsequent nachgehalten?	x		
13	Werden die Formulare im Backbrett konsequent genutzt? Wird die Umsetzung kontrolliert?	x		
14	Sind Shop, PetitBistro, Außenbereich, etc. permanent in einwandfreiem Zustand?	x		
15	Aufgabenplan/Reinigungsplan: alle Regale & Bereiche erfasst? Kontrolle der Umsetzung?	x		

Fähigkeiten TSP und Team				
Fragen / Aussagen Fähigkeiten TSP und Team		Okay	Chance	Einschätzungen / Bemerkungen / Maßnahmen
1	Gibt es eine Übersicht, welcher Mitarbeiter welche Schwächen hat und werden diese entsprechend trainiert?	x		
2	Werden regelmäßig Mitarbeiterschulungen - Besprechungen durchgeführt?	x		
3	Gibt es eine standardisierte Einarbeitung neuer Mitarbeiter?	x		
4	Gibt es an der Tankstelle eine hohe Mitarbeiterfluktuation, gibt einen strukturierten Umgang damit?	x		
5	Nutzt der Partner Incentivierungen für seine Mitarbeiter (z.B. Aral TankstellenStars)	x		
6	Gibt es einen Trainingsplan für die Mitarbeiter?	x		
7	Nutzt der Partner das Konzept FutureHero zur Mitarbeiterentwicklung?	x		

8	Bekommen alle Mitarbeiter die 24/7 zur Verfügung gestellt?	x		
9	Haben die Mitarbeiter einen Zugang zu ROSIplus?	x		