

An der Zapfsäule sind wir alle die Bösen

Wolfgang Fritsch-Albert, Geschäftsführer des Westfalen AG, über aktuelle Probleme der Tankstellenbranche und die Zukunft des Westfalen-Netzes.

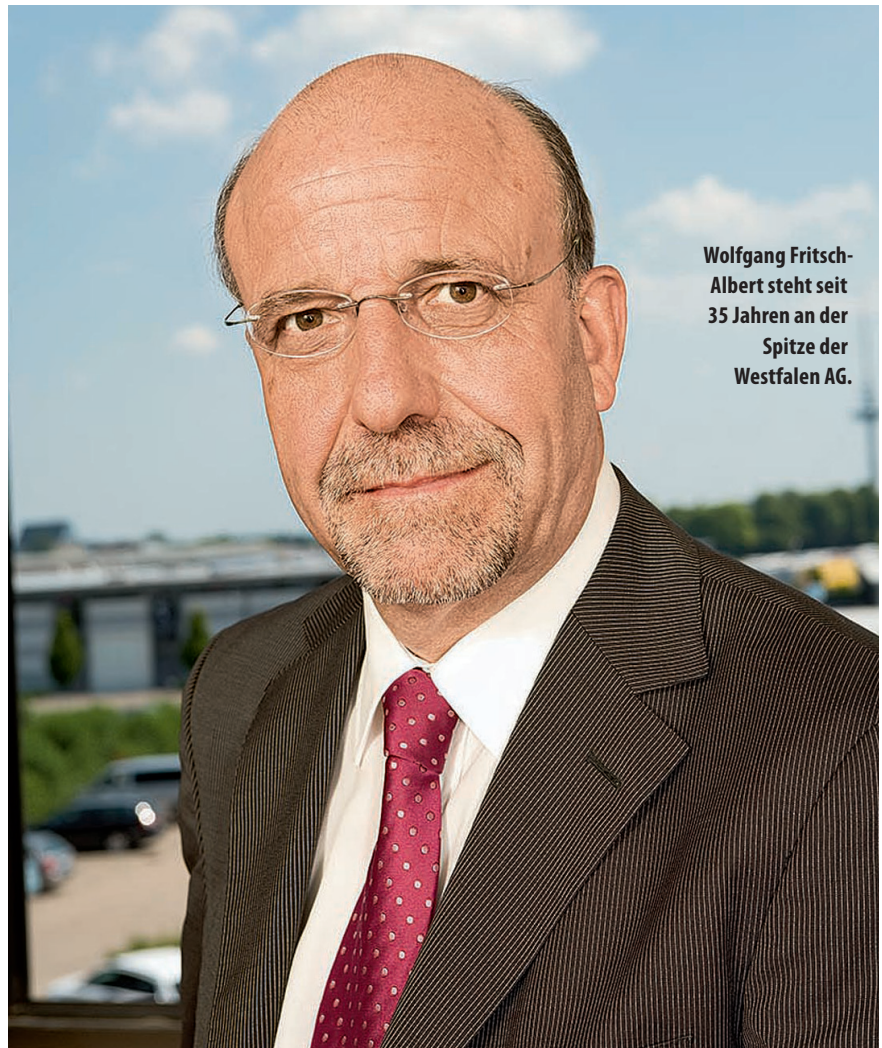
tankstellen markt: Mit der Markttransparenzstelle will Wirtschaftsminister Rösler den Mittelstand vor dem missbräuchlichen Verhalten der großen Mineralölgesellschaften schützen. Die Westfalen AG betreibt mit 250 Stationen das größte unabhängige Netz von Markentankstellen in Deutschland. Hilft Ihnen das neue Gesetz?

Wolfgang Fritsch-Albert: Ich empfehle Herrn Rösler dringend, eine Einführung in die Marktwirtschaft zu lesen. Leider fehlt dem Chefarzt aus Berlin in diesem Bereich jegliches Basiswissen. Das ständige Auf und Ab der Preise, das der Minister beklagt, ist Ausdruck des intensiven Wettbewerbs, der auf dem deutschen Tankstellenmarkt herrscht. Und wie jedes Unternehmen versuchen Mineralölgesellschaften und freie Tankstellen, Gewinne zu erzielen. Dafür müssen wir uns nicht rechtfertigen!

Die Markttransparenzstelle ist eine völlig überflüssige Einrichtung, die nur zu zusätzliche Kosten verursacht. Das hilft weder dem Mittelstand noch Autofahrern.

tm: In der Diskussion um die Kraftstoffpreise stehen immer nur die Mineralölgesellschaften und Tankstellenbetreiber in der Kritik. Warum wird dabei meist vergessen, dass der Staat der größte Preistreiber ist und als einziger immer an steigenden Benzinspreisen verdient?

Fritsch-Albert: Die großen Mineralölgesellschaften haben es leider versäumt, eine sachliche Debatte zum Thema Kraftstoffpreise zu führen und hüllen sich in Schweigen. Esso und Shell halten es ja noch nicht einmal mehr für nötig, Pressekonferenzen zu geben. Stattdessen wird der Mineralölwirtschaftsverband vorgeschickt. Doch das reicht nicht aus. Leider sitzen wir bei diesem Thema in einem Boot mit den großen Mineralölgesellschaften, denn an der Zapfsäule sind auch wir die Bösen. Um die Preisdiskussion zu versachlichen, müssten sich alle beteiligen. Sinnvoll wäre auch eine



Wolfgang Fritsch-Albert steht seit 35 Jahren an der Spitze der Westfalen AG.

gemeinsame Imagekampagne, doch da habe ich wenig Hoffnung.

tm: In dem schwierigen Marktumfeld hat sich die Westfalen AG in den vergangenen Jahren sehr gut behauptet. Ihr Tankstellennetz wächst und wächst, während andere Netze stagnieren oder schrumpfen. Was macht die Westfalen besser als die anderen?

Fritsch-Albert: Was uns von anderen Mineralölgesellschaften unterscheidet, ist die Serviceorientierung. Der Kunde ist bei uns ein „Gast“ und dieser Sprachgebrauch führt zu einer völlig anderen Einstellung. Denn wenn jemand mein Gast ist, behandle ich ihn bevorzugt. Und auf die persönliche Beziehung zu unseren Gästen legen wir größten Wert. Und nicht zuletzt: Wir haben

Ruhestand ist kein Thema

Wolfgang Fritsch-Albert leitet die Westfalen AG seit 1977. Nach dem frühen Tod von Vater und Onkel übernahm er bereits mit Anfang 30 die Verantwortung für das Münsteraner Familienunternehmen. Unter seiner Leitung entwickelte sich der regionale Anbieter zur europaweit tätigen Unternehmensgruppe. Der Umsatz in den drei Geschäftsbereichen Technische Gase, Flüssiggas und Tankstellen stieg von 100 Mio. Euro auf rund 1,8 Mrd. Euro. Vor einigen Monaten feierte Fritsch-Albert seinen 65. Geburtstag, doch Ruhestand ist für ihn kein Thema.

wenig Fluktuation im Netz, unsere Tankstellenpartner fühlen sich wohl und engagieren sich. Das gilt auch und vor allem für die neuen Partner, die in den vergangenen Jahren von den großen Mineralölgesellschaften zu uns gekommen sind, denn sie genießen bei uns viele Freiheiten.

tm: Westfalen war immer ein Vorreiter im Bereich der alternativen Kraftstoffe. Sie selbst haben eine besondere Vorliebe für Autogas. Warum eigentlich?

Fritsch-Albert: Flüssiggas hat bei Westfalen eine lange Tradition. Ich selbst habe bereits als Schüler in einem Werbefilm für Flaschengas mitgespielt. Autogas ist ein hervorragendes Produkt und eine echte Alternative zum Ottokraftstoff. Doch es wird im Gegensatz zu Erdgas viel zu wenig beworben. Hinzu kommt, dass die Investition in ein Autogasauto sich immer weniger rentiert, je näher das mögliche Ende der Steuerbegünstigung zum 31. Dezember 2018 rückt. Wir setzen uns seit langem für eine Verlängerung der Steuerbegünstigung bis 2025 ein. Auch aus der EU kommen eindeutige Signale in diese

Richtung, doch in Berlin streiten sich mal wieder die Ministerien.

tm: Wie sieht es mit anderen alternativen Kraftstoffen und Antriebsarten aus?

Fritsch-Albert: Von Elektroautos halte ich wenig, solange der Strom nicht aus regenerativen Energien erzeugt wird. Grundsätzlich setze ich mehr auf die mit Wasserstoff betriebene Brennstoffzelle. Schließlich sind wir das einzige Unternehmen der Tankstellenbranche, das seit Jahrzehnten über praktische Erfahrung mit Wasserstoff verfügt, denn Wasserstoff gehört zur Produktpalette der Westfalen AG.

Wir planen eine Versuchstankstelle für Wasserstoff und würden dies gern mit der Tank & Rast umsetzen. Ich würde mich freuen, wenn ich gemeinsam mit Umwelt-

„Wir haben wenig Fluktuation im Netz, unsere Tankstellenpartner fühlen sich wohl.“

Wolfgang Fritsch-Albert

Anzeige

minister Altmaier eine Wasserstoff-Tankstelle an einer Autobahn eröffnen könnte.

tm: Und wie beurteilen sie die Zukunft der Tankstellen?

Fritsch-Albert: Mit sinkendem Kraftstoffabsatz wird sich der Wettbewerb weiter verschärfen. Darauf müssen wir uns ebenso einstellen wie auf die veränderten Konsumgewohnheiten unserer Gäste. Dies ist vor allem die Aufgabe unserer Partner vor Ort, die für das Shopgeschäft verantwortlich sind und ihr Angebot ganz individuell anpassen werden. Das funktioniert bei uns besser als bei den Großen. Deshalb mache ich mir keine Sorgen um die Zukunft unseres Netzes.

tm: Also wird das Netz der Westfalen weiter wachsen?

Fritsch-Albert: Wir werden unser Netz innerhalb der jetzigen Ausdehnung rationalisieren und komplettieren. Ganz aktuell haben wir in Bochum eine neue Station vor dem Tor 4 der Opel Werke eröffnet. Die Station wurde komplett mit LED-Leuchten ausgestattet und heizt mit der Abwärme aus den Kühlgeräten. Zudem haben wir eine interessante Werbegemeinschaft mit dem VfL Bochum, die viele Kunden begeistert. Einzelne Stationen außerhalb unserer jetzigen Regionen wird es auch in Zukunft nicht geben. Sollte uns aber ein lokales oder regionales Netz angeboten werden, das zu uns passt, sind wir sehr interessiert.

tm: Herr Fritsch-Albert, danke für das Gespräch.

Wolfgang Fritsch-Albert im Gespräch mit Dagmar Ziegner.