

MOMENTAUFNAHMEN

CALPAM: EIN STETIG WACHSENDES NETZWERK

In den letzten fünf Jahren hat Calpam eine bedeutende Entwicklung durchlaufen: Zunächst wurde ein ganzheitlicher Ansatz für den Vertrieb von Heizöl und Dieselkraftstoff eingeführt, anschließend wurde der Verkauf von Schmierstoffen in ein strukturiertes Tankstellennetz integriert. Diese Umgestaltung ging mit einer strategischen Neupositionierung einher, die eine professionellere Ausrichtung des Marketings mit sich brachte.

Die Tankstellen mit Shops und Werkstätten werden lokalen Betreibern anvertraut, was ein kundennahes Management fördert und es dem Unternehmen gleichzeitig ermöglicht, sich auf seine Kernkompetenzen zu konzentrieren. Parallel dazu hat Calpam ein Netz automatisierter Tankstellen ohne Personal und ohne Shop aufgebaut, die je nach Standort rund um die Uhr zugänglich sind. Diese Anlagen werden mit Unterstützung lokaler Mitarbeiter:innen für die Wartung und eines Teams hochqualifizierter interner Techniker:innen, die für technische Eingriffe geschult sind, direkt betrieben.

Diese Dynamik geht mit ständigen Investitionen einher, sowohl was die Modernisierung der Infrastruktur als auch die Verwaltung und die Einstellung von Mitarbeiter:innen betrifft. Die Modernisierung der Tankstellen und der Einbau von Fernsteuerungssystemen ermöglichen eine bessere Reaktionsfähigkeit, eine verringerte Inanspruchnahme externer Dienstleister und eine allgemeine Verbesserung der betrieblichen Effizienz.



Die Calpam-Tankkarte wird an allen Tankstellen akzeptiert.

Ein Netzwerk von 57 Tankstellen in Deutschland

Calpam setzt seine Expansion in Deutschland mit einem Netz von 57 Tankstellen fort, die nach verschiedenen Betriebsmodellen organisiert sind, um den Erwartungen der Kund:innen und den lokalen Besonderheiten gerecht zu werden. 34 davon sind mit einem Shop ausgestattet, während rund zwanzig nur ein externes Zahlungsterminal haben.

Derzeit läuft ein Projekt von bisher ungekanntem Ausmaß: Eine ehemalige Shell-Tankstelle soll im ersten Quartal 2026 unter dem Namen Calpam Express wiedereröffnet werden. Dieses Netzwerk in der Fläche verdeutlicht den Willen, zugängliche und moderne Dienstleistungen anzubieten, die den aktuellen Nutzungsgewohnheiten entsprechen, und gleichzeitig die Präsenz auf dem deutschen Markt zu festigen.

Knapp 20 Mitarbeiter:innen sind mit dem Management, dem Betrieb und der Administration der Calpam-Tankstellen betraut. Dieses Team vereint verschiedene Profile, von Finanzen über IT bis hin zu Bezirksleiter:innen, Techniker:innen und Backoffice, wobei alle aktiv zum reibungslosen Betrieb des Netzwerks beitragen.



JÜRGEN WAGNER
Leiter der Sparte Tankstellen
Calpam Mineralöl-Gesellschaft mbH

WANN SIND SIE IN DAS UNTERNEHMEN EINGETRETEN?

J.W.: 2020 trat ich in die Calpam Mineralöl-Gesellschaft mbH, besser bekannt unter dem Namen Calpam, mit Sitz in Aschaffenburg, ein. Damals war ich 32 Jahre alt. Kurz nach meinem Eintritt hat die Corona-Pandemie unseren Alltag auf den Kopf gestellt. Aus Sicherheitsgründen war es für mich sehr schwierig, alle unsere Tankstellenpartner persönlich zu treffen. Diese Situation hat die betrieblichen Abläufe noch komplexer gemacht, insbesondere was die Beschaffung von Masken, Desinfektionsmitteln und vor allem Plexiglasscheiben zum Schutz des Personals und unserer Kund:innen betraf, die für die Aufrechterhaltung des Betriebs ohne Schließung unerlässlich waren.







KÖNNEN SIE UNS IHREN TYPISCHEN ARBEITSTAG BEI CALPAM BESCHREIBEN?

J.W.: Meine Arbeit ist sehr abwechslungsreich, was meinen Alltag sowohl dynamisch als auch spannend macht. Mein Arbeitstag beginnt meistens mit einer morgendlichen Besprechung mit meinen Kolleg:innen aus dem Backoffice der Tankstellen. Dies ist ein wichtiger Moment, der uns einen Überblick über die Situation verschafft: den Stand der Lieferungen, eventuelle Lieferengpässe bei unseren Lieferanten oder an unseren Tankstellen und die Überwachung der Lagerbestände.

Sobald dies erledigt ist, nehme ich mir Zeit, um die Verkaufsdaten des Vortags zu analysieren: Mengen, Preise und Margen nach Kraftstoffarten. Anschließend geht der Tag mit verschiedenen internen und externen Besprechungen weiter. Sie können so unterschiedliche Themen wie Investitionen, Verträge mit Lieferanten, Partnerschaften mit Tankstellenbetreibern oder laufende Projekte betreffen. Ich arbeite dabei mit meinem Team zusammen, aber auch mit externen Ansprechpartner:innen wie Architekt:innen oder technischen Expert:innen.

WIE FUNKTIONIERT DIE PREISGESTALTUNG AN DEUTSCHEN TANKSTELLEN?

J.W.: Als ich vor über 20 Jahren in der Branche anfing, wurden die Kraftstoffpreise manuell von den Geschäftsführern erfasst, manchmal nur einmal pro Woche. Dann beschleunigte sich das Tempo mit täglichen Anpassungen. Das Aufkommen von Tankstellen mit günstigeren Preisen, aber eingeschränktem Service hat die traditionellen Betreiber zu mehr Reaktionsfähigkeit gezwungen. Seit 2012 schreibt das deutsche Gesetz bei jeder Änderung des Verkaufspreises eine Online-Meldung vor. Calpam hat fünf Minuten Zeit, um seine neuen Preise auf der Website des Bundeskartellamts zu veröffentlichen. Ich kann Ihnen verraten, dass die Verbraucher:innen regelmäßig die Website aufrufen, um die Preise der 14.000 Tankstellen in Deutschland zu verfolgen. Das Ergebnis: vollständige Transparenz, sowohl für die Kunden als auch für die Wettbewerber. Als ich zu Calpam kam, gab es bereits 10 bis 15 Verkaufspreisänderungen pro Tag und Tankstelle. Heute sind es durchschnittlich 37! Das ist beeindruckend und kaum vorstellbar, aber das ist nun mal unsere Expertise!