

# UNITI expo



19 - 21 May 2026, Stuttgart, Germany



Forecourt Design by Circle Brands

## Pressemappe *Press kit*

19.-21. Mai 2026, Messe Stuttgart | 19-21 May 2026, Stuttgart, Germany

## **PRESSEMITTEILUNG**

**Stuttgart, Mai 2026**

### **AIR-serv stärkt seine europäische Marktführerschaft auf der UNITI Stuttgart 2026**

AIR-serv, Europas führender Anbieter von Selbstbedienungs-Tankstellenautomaten, präsentiert seine kontinuierliche Expansion und Innovationskraft auf der UNITI Stuttgart 2026. Mit mehr als 23.000 installierten Automaten in ganz Europa setzt das Unternehmen weiterhin Maßstäbe für Qualität, Zuverlässigkeit und Leistung in der Branche.

Mit über 40 Jahren Branchenerfahrung ist AIR-serv in sieben europäischen Märkten stark vertreten, darunter Großbritannien, Irland, die Benelux-Länder, Frankreich, Deutschland, Österreich, die Niederlande und Spanien. Die Air-, Vac- und Jet-Wash-Systeme des Unternehmens sind auf Tankstellen großer Ölkonzerne, in Supermärkten und im Einzelhandel weit verbreitet.

Die aus erstklassigen Komponenten gefertigten AIR-serv-Maschinen sind auf Langlebigkeit und konstante Leistung ausgelegt. Die neueste Gerätegeneration ist auf maximale Verfügbarkeit und lange Wartungsintervalle optimiert und bietet eine Zuverlässigkeit, die mit den Wartungszyklen moderner Fahrzeuge vergleichbar ist. So profitieren Betreiber von einem unterbrechungsfreien Betrieb und verlässlichen Einnahmen.

### **Umsatzbeteiligungs-Partnerschaftsmodell**

Der Erfolg von AIR-serv basiert auf seinem bewährten Umsatzbeteiligungsmodell, das Einzelhändlern eine Komplettlösung mit geringem Risiko bietet. AIR-serv liefert, installiert und wartet alle Geräte kostenlos für den Betreiber, inklusive laufender Wartung und schnellem Reparaturservice. Im Gegenzug erhalten Einzelhändler einen direkten Anteil der vor Ort erzielten Einnahmen.

Dieser partnerschaftliche Ansatz ermöglicht es Betreibern, sich auf die Optimierung der Anlagenleistung zu konzentrieren, während AIR-serv durch proaktive Wartungsprogramme eine optimale Maschinenverfügbarkeit sicherstellt. Integrierte kontaktlose Zahlungssysteme erhöhen die Transaktionssicherheit, reduzieren das Vandalismusrisiko und unterstützen höhere Umsätze mit Kartenzahlungen.

### **Hochleistungsproduktpalette**

Das Portfolio von AIR-serv umfasst Luft-, Vakuum- und Hochdruckreinigungssysteme, die sowohl das Kundenerlebnis als auch das Umsatzpotenzial maximieren. Jede Maschine kann mit zusätzlichen Optionen erweitert werden, um die Rentabilität des Standorts weiter zu steigern.

Die Air Machine ermöglicht präzises digitales Reifenaufpumpen mit intuitiver Bedienung und optionaler Wasser- und Scheibenwaschfunktion. Sie verfügt über ein robustes, einziehbares Schlauchsystem, Frostschutz und ein widerstandsfähiges Gehäuse für den Einsatz bei jedem Wetter.

Die Superfoam Jet Wash-Maschine von AIR-serv verfügt über hochmoderne Komponenten, die den Kunden eine kraftvolle Schaumwäsche ermöglichen, sowie über eine zusätzliche Beleuchtung, die zur Ausleuchtung des Tankstellengeländes beiträgt.

Die kombinierte Luft-, Saug- und Duftmaschine bietet eine kompakte Mehrzwecklösung, die es Betreibern mit begrenztem Platzangebot auf dem Tankstellengelände ermöglicht, die Einnahmen aus der Fahrzeugaufbereitung mit einem einzigen Gerät zu maximieren.

### **Initiative zur Sensibilisierung für Reifensicherheit**

AIR-serv investiert weiterhin in die Aufklärung über Reifensicherheit in ganz Europa und unterstützt sowohl Betreiber als auch Verbraucher bei der Verbesserung der Verkehrssicherheit und -effizienz. Viele Fahrzeuge sind zwar mit Reifendruckkontrollsystemen (RDKS) ausgestattet, diese warnen den Fahrer jedoch in der Regel erst bei einem Druckabfall von mehr als 20 %. Kleinere Abweichungen bleiben somit unbemerkt. Selbst geringfügiger Unterdruck kann die Fahrpräzision beeinträchtigen, den Bremsweg bei Autobahngeschwindigkeit um 5–10 Meter verlängern, die CO<sub>2</sub>-Emissionen um 3–5 % erhöhen, den Kraftstoffverbrauch um etwa 3 % steigern und den Reifenverschleiß um 20–30 % beschleunigen. Dadurch kann sich die Reifenlebensdauer potenziell um bis zu 10.000 km verkürzen. Durch gezielte Aufklärung trägt AIR-serv dazu bei, das Bewusstsein für Reifensicherheit, die Sicherheit und die Fahrzeugeffizienz im gesamten Markt zu verbessern.

### **Nachhaltigkeitsverpflichtung**

Nachhaltigkeit ist fest im Geschäftsmodell und Produktdesign von AIR-serv verankert. Bis zu 97 % der Maschinenmaterialien sind recycelbar, was das starke Engagement des Unternehmens für die Prinzipien der Kreislaufwirtschaft unterstreicht. Wassersparende Systeme sind in alle Geräte integriert, und umweltfreundliche Waschkonzentrate reduzieren die Umweltbelastung im Betrieb. Darüber hinaus betreibt AIR-serv ein Abfallmanagementprogramm, das bis zu 98 % der anfallenden Abfälle recycelt. Diese Maßnahmen gewährleisten, dass das Unternehmen seinen ökologischen Fußabdruck kontinuierlich verringert und gleichzeitig leistungsstarke Tankstellenlösungen anbietet.

### **Besuchen Sie AIR-serv auf der UNITI Stuttgart 2026, Stand C40**

Besucher der UNITI Stuttgart 2026 sind eingeladen, die bewährte Technologie und das Partnerschaftsmodell von AIR-serv kennenzulernen, die darauf abzielen, neue Umsatzmöglichkeiten zu erschließen und die Leistung von Tankstellen zu verbessern.

Weitere Informationen finden Sie unter: [www.air-serv.co.uk](http://www.air-serv.co.uk) oder [www.air-serv.de](http://www.air-serv.de)

**Kontakt:**

Richard Sweet, Vertriebs- und Marketingdirektor Großbritannien | Tel.: +44 7712 133 581  
| E-Mail: [Richard.sweet@air-serv.co.uk](mailto:Richard.sweet@air-serv.co.uk)

Manuela Zimmermann, CCO & Geschäftsführerin Deutschland & Benelux  
T: +49 172 7627981 | E: [Manuela.zimmermann@air-serv.de](mailto:Manuela.zimmermann@air-serv.de)

Pablo Losada, Geschäftsführer Spanien  
T: +34 608 31 56 01 | E: [pablo.losada@air-serv.es](mailto:pablo.losada@air-serv.es)

Arnauld Lavigne, Geschäftsführer Frankreich  
T: +06 79 64 94 38 | E: [arnauld.lavigne@air-serv.fr](mailto:arnauld.lavigne@air-serv.fr)

## **PRESS RELEASE**

**Stuttgart, May 2026**

### **AIR-serv Strengthens European Market Leadership at UNITI Stuttgart 2026**

AIR-serv, Europe's leading supplier of self-service forecourt vending solutions, will showcase its continued expansion and innovation at UNITI Stuttgart 2026. With more than 23,000 machines now installed across Europe, the company continues to set the benchmark for quality, reliability, and performance in the sector.

With over 40 years of industry expertise, AIR-serv has established a strong presence across seven European markets, including the UK, Ireland, Benelux, France, Germany, Austria the Netherlands, and Spain. Its Air, Vac, and Jet Wash systems are widely deployed across major oil company forecourts, hypermarkets, and independent retail sites.

Built using best-in-class components, AIR-serv machines are engineered for durability and consistent performance. Designed for maximum uptime and long service intervals, the latest generation of equipment delivers reliability comparable to modern vehicle servicing cycles, ensuring operators benefit from uninterrupted service and dependable revenue generation.

#### **Revenue Share Partnership Model**

At the core of AIR-serv's success is its proven revenue share model, offering retailers a fully managed, low-risk solution. AIR-serv supplies, installs, and maintains all equipment at no cost to the operator, including ongoing maintenance and rapid repair response. In return, retailers receive a direct share of the revenue generated on site.

This partnership approach allows operators to focus on maximising site performance while AIR-serv ensures optimal machine uptime through proactive maintenance programmes. Integrated contactless payment systems enhance transaction security, reduce vandalism risk, and support increased card-based revenue.

#### **High-Performance Product Range**

AIR-serv's portfolio includes Air, Vac, and Jet Wash systems designed to maximise both customer experience and revenue potential. Each machine can be enhanced with additional options to further increase site profitability.

The Air Machine delivers precise digital tyre inflation with intuitive operation and optional water and screen wash functionality. It features a heavy-duty retractable hose system, frost protection, and robust cabinet protection for all-weather performance.

AIR-serv's Superfoam Jet Wash machine includes state of the art components to give consumers a powerful foam wash, with additional lighting, to help light up the forecourt.

The combined Air, Vac & Fragrance Machine offers a compact, multi-service solution, enabling operators with limited forecourt space to maximise valeting revenue from a single unit.

### **Tyre Safety Awareness Initiative**

AIR-serv continues to invest in tyre safety education across Europe, supporting both operators and consumers in improving road safety and efficiency. While many vehicles are fitted with tyre pressure monitoring systems (TPMS), these typically only alert drivers when pressure drops by more than 20%, leaving smaller deviations undetected. Even minor underinflation can reduce handling precision, increase braking distances by 5–10 metres at motorway speeds, raise CO<sub>2</sub> emissions by 3–5%, increase fuel consumption by around 3%, and accelerate tyre wear by 20–30%, potentially reducing tyre life by up to 10,000 km. Through targeted education, AIR-serv helps improve awareness, safety, and vehicle efficiency across the market.

### **Sustainability Commitment**

Sustainability is embedded in AIR-serv's operating model and product design. Up to 97% of machine materials are recyclable, reflecting the company's strong commitment to circular economy principles. Water-saving systems are integrated across equipment, while environmentally friendly wash concentrates reduce environmental impact during operation. In addition, AIR-serv operates a waste management programme that recycles up to 98% of waste generated. These measures ensure the company continues to reduce its environmental footprint while delivering high-performance forecourt solutions.

### **Visit AIR-serv at UNITI Stuttgart 2026, Stand C40**

Visitors to UNITI Stuttgart 2026 are invited to explore AIR-serv's proven technology and partnership model, designed to unlock new revenue opportunities and enhance forecourt performance.

For more information, visit: [www.air-serv.co.uk](http://www.air-serv.co.uk) or [www.air-serv.de](http://www.air-serv.de)

#### **Contacts:**

Richard Sweet, UK Sales & Marketing Director

T: +44 7712 133 581 | E: [Richard.sweet@air-serv.co.uk](mailto:Richard.sweet@air-serv.co.uk)

Manuela Zimmermann, CCO & Managing Director Germany & Benelux

T: +49 172 7627981 | E: [Manuela.zimmermann@air-serv.de](mailto:Manuela.zimmermann@air-serv.de)

Pablo Losada, Managing Director Spain

T: +34 608 31 56 01 | E: [pablo.losada@air-serv.es](mailto:pablo.losada@air-serv.es)

Arnaud Lavigne, Managing Director France

T: +06 79 64 94 38 | E: [arnaud.lavigne@air-serv.fr](mailto:arnaud.lavigne@air-serv.fr)

## **COMMUNIQUÉ DE PRESSE**

**Stuttgart, mai 2026**

### **AIR-serv renforce son leadership sur le marché européen à UNITI Stuttgart 2026**

AIR-serv, premier fournisseur européen de solutions de distribution automatique en libre-service pour stations-service, présentera son expansion et son innovation constantes au salon UNITI Stuttgart 2026. Avec plus de 23 000 machines installées à travers l'Europe, l'entreprise continue de faire référence en matière de qualité, de fiabilité et de performance dans le secteur.

Forte de plus de 40 ans d'expertise, AIR-serv est solidement implantée sur sept marchés européens : Royaume-Uni, Irlande, Benelux, France, Allemagne, Autriche, Pays-Bas et Espagne. Ses systèmes de nettoyage à air, à vide et à jet d'eau sont largement utilisés sur les aires de service des grandes compagnies pétrolières, dans les hypermarchés et les commerces indépendants.

Fabriquées avec des composants de pointe, les machines AIR-serv sont conçues pour une durabilité et des performances constantes. Optimisées pour une disponibilité maximale et des intervalles d'entretien espacés, ces machines de dernière génération offrent une fiabilité comparable aux cycles d'entretien des véhicules modernes, garantissant ainsi aux opérateurs un service continu et des revenus réguliers.

### **Modèle de partenariat de partage des revenus**

Le succès d'AIR-serv repose sur son modèle éprouvé de partage des revenus, offrant aux détaillants une solution entièrement gérée et à faible risque. AIR-serv fournit, installe et entretient gratuitement tous les équipements, y compris la maintenance continue et un service de dépannage rapide. En contrepartie, les détaillants perçoivent une part directe des revenus générés sur site.

Ce partenariat permet aux opérateurs de se concentrer sur l'optimisation des performances de leurs sites, tandis qu'AIR-serv garantit une disponibilité optimale des machines grâce à des programmes de maintenance proactive. Les systèmes de paiement sans contact intégrés renforcent la sécurité des transactions, réduisent les risques de vandalisme et contribuent à l'augmentation des revenus liés aux paiements par carte.

### **Gamme de produits haute performance**

La gamme de produits AIR-serv comprend des systèmes de nettoyage à air comprimé, par aspiration et par jet d'eau conçus pour optimiser l'expérience client et le potentiel de revenus. Chaque machine peut être équipée d'options supplémentaires pour accroître encore la rentabilité du site.

La machine à gonfler les pneus Air Machine assure un gonflage numérique précis grâce à son utilisation intuitive et propose en option des fonctions de lavage d'eau et de pare-brise. Elle est équipée d'un système de tuyau rétractable robuste, d'une protection contre le gel et d'un boîtier renforcé pour une utilisation par tous les temps.

La machine de lavage à jet Superfoam d'AIR-serv comprend des composants de pointe pour offrir aux consommateurs un lavage à la mousse puissant, avec un éclairage supplémentaire pour illuminer la station-service.

La machine combinée d'air, d'aspiration et de parfum offre une solution compacte et multiservices, permettant aux exploitants disposant d'un espace limité sur leur station-service de maximiser leurs revenus de nettoyage à partir d'une seule unité.

### **Initiative de sensibilisation à la sécurité des pneumatiques**

AIR-serv continue d'investir dans la sensibilisation à la sécurité des pneumatiques en Europe, accompagnant les professionnels et les consommateurs dans l'amélioration de la sécurité et de l'efficacité routières. Si de nombreux véhicules sont équipés de systèmes de surveillance de la pression des pneus (TPMS), ces derniers n'alertent généralement les conducteurs qu'en cas de baisse de pression supérieure à 20 %, laissant ainsi passer inaperçues les variations plus faibles. Un sous-gonflage, même minime, peut réduire la précision de la conduite, augmenter les distances de freinage de 5 à 10 mètres sur autoroute, accroître les émissions de CO<sub>2</sub> de 3 à 5 %, augmenter la consommation de carburant d'environ 3 % et accélérer l'usure des pneus de 20 à 30 %, réduisant potentiellement leur durée de vie jusqu'à 10 000 km. Grâce à des actions de sensibilisation ciblées, AIR-serv contribue à améliorer la sécurité et l'efficacité des véhicules sur l'ensemble du marché.

### **Engagement en matière de développement durable**

Le développement durable est au cœur du modèle opérationnel et de la conception des produits d'AIR-serv. Jusqu'à 97 % des matériaux des machines sont recyclables, témoignant de l'engagement fort de l'entreprise envers les principes de l'économie circulaire. Des systèmes d'économie d'eau sont intégrés à l'ensemble des équipements, tandis que les concentrés de lavage écologiques réduisent l'impact environnemental lors de leur utilisation. Par ailleurs, AIR-serv gère un programme de gestion des déchets qui recycle jusqu'à 98 % des déchets produits. Ces mesures permettent à l'entreprise de réduire son empreinte environnementale tout en fournissant des solutions performantes pour les stations-service.

### **Rendez-vous sur le stand C40 d'AIR-serv au salon UNITI Stuttgart 2026.**

Les visiteurs du salon UNITI Stuttgart 2026 sont invités à découvrir la technologie éprouvée et le modèle de partenariat d'AIR-serv, conçus pour générer de nouvelles opportunités de revenus et améliorer les performances des stations-service.

Pour plus d'informations, consultez : [www.air-serv.co.uk](http://www.air-serv.co.uk) ou [www.air-serv.de](http://www.air-serv.de)

**Contacts :**

Richard Sweet, directeur des ventes et du marketing pour le Royaume-Uni | Tél. : +44 7712 133 581 | Courriel : Richard.sweet@air-serv.co.uk

Manuela Zimmermann, Directrice commerciale et directrice générale Allemagne et Benelux

Tél. : +49 172 7627981 | Courriel : Manuela.zimmermann@air-serv.de

Pablo Losada, Directeur Général Espagne

T: +34 608 31 56 01 | E: pablo.losada@air-serv.es

Arnauld Lavigne, Directeur Général France

T : +06 79 64 94 38 | E : arnauld.lavigne@air-serv.fr

# MESSEVORSCHAU

Kärcher auf der UNITI expo 2026:  
Halle 1 / Stand 1J 60

## Kärcher präsentiert Innovationen für die Fahrzeugwäsche

**Winnenden, Februar 2026** – Auf der UNITI expo 2026, die vom 19. bis 21. Mai in Stuttgart stattfindet, stellt Kärcher Reinigungslösungen und Neuheiten aus dem Bereich der Fahrzeugwaschtechnik vor. Dabei immer im Fokus: bestmögliche Reinigungsleistung und der bewusste Einsatz von Ressourcen. Zu den Produktneuheiten zählen neben leistungsstarken SB-Saugern auch innovative Start- und Bezahlssysteme für Portal- und SB-Waschanlagen sowie digitale Lösungen für das Anlagenmanagement. Im Rahmen der aktuellen „Go!Further“-Kampagne zeigt Kärcher außerdem ausgewählte Aktionsmodelle mit Sonderausstattung.

### Pressekontakt

Julia Häcker  
Pressereferentin  
Alfred Kärcher SE & Co. KG  
Alfred-Kärcher-Str. 28-40  
71364 Winnenden

+49 7195 14 5399  
[julia.haecker@karcher.com](mailto:julia.haecker@karcher.com)

### Neues Start- und Bezahlssystem für Portal- und SB-Waschanlagen

Kärcher stellt mit dem K!Control ein innovatives Start- und Bezahlssystem vor, das die bisherigen Bedienterminals für Portal- und SB-Waschanlagen ablöst und die Fahrzeugwäsche für Kunden intuitiver und komfortabler gestaltet. K!Control zeichnet sich durch seine hohe Benutzerfreundlichkeit, eine ansprechende Optik und die Integration modernster digitaler Zahlungsoptionen aus. Betreiber von Portal-, SB-Waschanlagen und Clean Parks profitieren vom attraktiven Erscheinungsbild und moderner Technik.

### Leistungsstarker SB-Sauger

Mit dem SB V K!Vac präsentiert Kärcher einen SB-Sauger, der die Saugleistung bei gleichem Energiebedarf um 15 % verbessert und gleichzeitig den Wartungsaufwand für Anlagenbetreiber auf ein Mindestmaß reduziert. Der SB-Sauger kann zudem optional mit einer Druckluftpistole ausgestattet werden, um selbst schwer zugängliche Stellen im Fahrzeuginnenraum von Staub und Krümeln zu befreien. Der SB-Sauger ist in verschiedenen Ausstattungsvarianten erhältlich – sowohl mit einem als auch mit zwei

**KÄRCHER**

# MESSEVORSCHAU

Saugplätzen – und eignet sich für Betreiber von Tankstellen, Waschplätzen oder Werkstätten.

## **Digitale Lösung für Anlagen-Management und mobiles Bezahlen**

Ein detaillierter Überblick über Status und Frequentierung von SB- und Portalwaschanlagen, einfache Steuerungsmöglichkeiten und eine zuverlässige Abwicklung bargeldloser Zahlungen: Das ist die Basis für einen erfolgreichen Betrieb von Waschanlagen. Diesen Bedarf der Betreiber adressiert Kärcher mit zwei digitalen Lösungen. Zum einen erlaubt das webbasierte Anlagen-Managementsystem K!Connect die Analyse von Kennzahlen und die Fernsteuerung zentraler Funktionen. Zum anderen schafft die Bezahl-App Pay&Wash mobile Bezahlmöglichkeiten und kann über K!Connect mit Bonusprogrammen ausgestattet werden.



*Das Start- und Bezahlssystem K!Control vereint moderne Optik mit einer Vielzahl digitaler Bezahlmöglichkeiten.*

# MESSEVORSCHAU



*Ob mit zweitem Saugplatz oder zusätzlicher Druckluftpistole – der SB V K!Vac ist in verschiedenen Ausstattungsvarianten erhältlich und kann so je nach Bedarf flexibel konfiguriert werden.*

# TRADE FAIR PREVIEW

Kärcher at UNITI expo 2026:  
Hall 1 / Stand 1J 60

## Kärcher presents innovations for the vehicle wash

**Winnenden, May 2026** – Kärcher is presenting cleaning solutions and innovations from the area of vehicle wash technology at UNITI expo 2026, which takes place in Stuttgart, Germany from 19 to 21 May. Focal points: best possible cleaning performance and conscious use of resources. In addition to powerful self-service vacuum cleaners, the new products also include innovative start and payment systems for gantry and self-service wash systems, as well as digital solutions for fleet management. As part of the current “Go!Further” campaign, Kärcher is also showcasing selected promotional models with special equipment.

### Press Contact

Julia Häcker  
Press Officer  
Alfred Kärcher SE & Co. KG  
Alfred-Kärcher-Str. 28-40  
71364 Winnenden, Germany

+49 7195 14 5399  
[julia.haecker@karcher.com](mailto:julia.haecker@karcher.com)

### **New start and payment system for gantry and self-service wash systems**

With the K!Control, Kärcher presents an innovative start and payment system that replaces the previous operating terminals for gantry and self-service wash systems and makes vehicle washes more intuitive and convenient for customers. K!Control is characterised by its high level of user friendliness, an attractive look and the integration of state-of-the-art digital payment options. Operators of gantry and self-service wash systems and clean parks benefit from the attractive appearance and modern technology.

### **Powerful self-service vacuum cleaner**

With the SB V K!Vac, Kärcher presents a self-service vacuum cleaner, which improves the suction power by 15 per cent with the same energy requirement and at the same time reduces the maintenance effort for system operators to a minimum. The self-service vacuum cleaner can also be equipped with an optional compressed air gun in order to remove dust and crumbs even in hard-to-reach areas in the vehicle interior. The self-service vacuum cleaner is available in various configuration options – both with one and two vacuum

**KÄRCHER**

# TRADE FAIR PREVIEW

bays – and is suitable for operators of service stations, wash bays or workshops.

## **Digital solution for system management and mobile payment**

A detailed overview of status and utilisation of self-service and gantry car washes, simple control options and reliable processing of cashless payments: This is the basis for successful operation of vehicle wash systems. Kärcher meets this requirement of operators with two digital solutions. Firstly, the web-based management system K!Connect allows the analysis of key performance indicators and the remote control of key functions. Secondly, the Pay&Wash payment app creates mobile payment options and can be designed with bonus programmes via K!Connect.



*The K!Control start and payment system combines a modern look with a variety of digital payment options.*

# TRADE FAIR PREVIEW



*Whether with a second vacuum bay or additional compressed air gun – the SB V K!Vac is available in various configuration options and can be flexibly configured as needed.*



## **Aliaxis to showcase PLX fuel pipework system at UNITI Expo 2026**

Aliaxis UK will be exhibiting at UNITI Expo 2026, the leading European trade fair for the service station and car wash industries, taking place from May 19–21 2026 in Stuttgart, Germany.

Visitors can find the Aliaxis team at Stand 5D60, Hall 5, where they will be showcasing [Durapipe PLX](#), the specialist welded fuel pipework system designed for safe, efficient transfer of fuels and their vapours in refuelling forecourts.

PLX is designed to make installations faster, safer, and more efficient, while maintaining full environmental protection. Key components, such as [PLX Termination Fittings](#), offer a compact, reliable end-of-line solution by replacing three traditional components with a single electrofusion fitting. These fittings ensure complete secondary containment, reduce the number of welds required, and are available in 63/75 × 63 mm and 110/125 × 110 mm, with optional interstitial monitoring ports. Fully compliant with APEA Bluebook guidance, they are suitable for a wide range of fuels, including diesel, petrol, and biodiesel.

Another key innovation, the [PLX One-Weld Transition Fittings](#), welds the primary and secondary pipes simultaneously, cutting the number of welds required at pipe run ends in half. Available in 32/40 mm and 63/75 mm, and offered in passivated mild steel or stainless steel, these fittings are ideal for time-sensitive projects, helping to reduce both installation time and costs while maintaining robust safety. Combined with the Termination Fittings, these solutions make PLX a trusted choice for forecourt operators, contractors, and system designers around the world.

James Roper, Head of Product Portfolio at Aliaxis UK, said: “Durapipe PLX is a multi-layer, dual-contained fuel pipework system that has helped set the benchmark for modern forecourt infrastructure. Developed over 35 years ago and continuously improved since, PLX combines robust safety with reliable environmental protection.

“Its dual-contained design keeps any leaks in the primary pipe safely contained within the secondary pipework. Features such as One-Weld transition fittings and compact termination fittings reduce the number of welds required and simplify installation, helping operators maintain compliance while keeping installation straightforward.”

In addition to PLX, visitors can also learn more about Aliaxis’ wider industrial offering, including KENADRAIN® hydraulic channel drainage systems and Redi ISEA oil and hydrocarbon separators, supporting complete forecourt infrastructure solutions.

## **PRESSEMITTEILUNG**

Empfänger: Uniti Expo Pressemappe

Autor:

**bellanet GmbH**  
**Tünter Heide 6**  
**46414 Rhede**

Marketing Ansprechpartnerin:  
Kirsten Spandern  
spandern@microfaser.de  
Tel.: 02871/270-365

**Stand-Nummer: 3E33**

Headline:

**bellanet auf der UNITI Expo 2026: Individuelle Reinigungslösungen aus Microfaser für professionelle Anwendungen**

Rhede, 05.05.26. – Auf der UNITI Expo 2026 präsentiert die bellanet GmbH ihr Lösungsverständnis für professionelle Reinigung: Weg vom Standardprodukt, hin zu individuell entwickelten Microfaser-Reinigungslösungen, die sich an den konkreten Anforderungen von Betrieben orientieren.

Viele Unternehmen im Bereich der Fahrzeugpflege und der Industrie stehen vor ähnlichen Herausforderungen: Standardisierte Produkte passen oft nicht optimal zu bestehenden Prozessen, Individualisierungsmöglichkeiten fehlen und steigende Anforderungen an Nachhaltigkeit lassen sich nur schwer wirtschaftlich umsetzen. bellanet begegnet diesen Anforderungen mit einem partnerschaftlichen Ansatz, der die spezifischen Bedürfnisse der Kunden in den Mittelpunkt stellt.

### **Individuelle Lösungen statt Standardprodukte**

Unter dem Leitgedanken „*Standard kann jeder. Wir entwickeln, was zu Ihnen passt.*“ zeigt bellanet auf der Messe, wie Reinigungstextilien gezielt auf Einsatzbereiche abgestimmt werden können. Das Leistungsspektrum reicht von sofort verfügbarer Lagerware bis hin zu individuell entwickelten und veredelten Reinigungslösungen,

die Prozesse effizienter gestalten und gleichzeitig die Markenpräsenz der Kunden stärken.

Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der Möglichkeit zur Individualisierung: Durch kundenspezifische Veredelungen wie Etiketten, Prägungen oder Verpackungslösungen lassen sich Reinigungstextilien eindeutig zuordnen und in bestehende Betriebsabläufe integrieren.

### **Produktneuheit: Micro Maxx Trockentuch für höchste Ansprüche**

Als Produktneuheit stellt bellanet das Micro Maxx Trockentuch vor – ein speziell für den professionellen Einsatz entwickeltes Microfasertuch für die Fahrzeugtrocknung.

Mit einem Flächengewicht von 1.600 g/m<sup>2</sup> überzeugt das Tuch durch eine besonders hohe Saugfähigkeit und ermöglicht eine schnelle, streifenfreie und materialschonende Trocknung von Lackoberflächen. Die weiche, silikonfreie Faserstruktur minimiert das Risiko von Kratzern und sorgt für gleichbleibend hochwertige Ergebnisse im täglichen Einsatz.

Durch seine Langlebigkeit und Wiederverwendbarkeit unterstützt das Micro Maxx zudem nachhaltige Reinigungsprozesse, ohne Kompromisse bei der Leistung einzugehen. In Kombination mit individuellen Veredelungsoptionen wird das Tuch zu einer maßgeschneiderten Lösung für unterschiedliche Einsatzbereiche – von Waschstraßen über Autohäuser bis hin zu spezialisierten Aufbereitungsbetrieben.

### **Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit im Einklang**

bellanet verfolgt das Ziel, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit miteinander zu verbinden. Die eingesetzten Microfaser Reinigungslösungen zeichnen sich durch eine hohe Lebensdauer und konstante Leistung über viele Waschzyklen aus. Dadurch können Ressourcen geschont und gleichzeitig Betriebskosten reduziert werden.

### **Persönliche Beratung im Fokus**

Im Mittelpunkt des Messeauftritts steht für bellanet der persönliche Austausch: Besucherinnen und Besucher haben die Möglichkeit, verschiedene Microfaserlösungen direkt vor Ort zu erleben und sich individuell beraten zu lassen.

„Nach einem Gespräch mit bellanet haben unsere Kunden eine Lösung, die in ihrem Alltag funktioniert – nicht nur auf dem Papier“, so das Selbstverständnis des Unternehmens.

Besuchen Sie bellanet auf der UNITI Expo 2026 - **Halle 3, Stand 3E33** - und erfahren Sie, wie sich professionelle Reinigungslösungen individuell, wirtschaftlich und nachhaltig gestalten lassen.

### **Über bellanet**

Die bellanet GmbH ist spezialisiert auf hochwertige Microfaser Reinigungslösungen für den professionellen Einsatz. Mit fast 40 Jahren Erfahrung, textiltechnischem Know-how und einem klaren Fokus auf partnerschaftliche Zusammenarbeit

entwickelt bellanet individuelle Lösungen für unterschiedlichste Anforderungen in der professionellen Reinigung.

Im Mittelpunkt steht dabei stets ein Ziel: professionelle Reinigung einfacher, effizienter und nachhaltiger zu machen – gemeinsam mit den Kunden.

Als ISO-zertifiziertes Unternehmen stehen wir für geprüfte Qualität, strukturierte Prozesse und verlässliche Standards. Nachhaltigkeit ist für uns kein Marketing-Schlagwort, sondern gelebter Unternehmensalltag: Seit 2020 sind wir Teil des CSR-Kompetenzzentrums Münsterland und entwickeln konsequent neue Lösungen mit Sinn.

Wörter:	515
Zeichen inkl. Leerzeichen	4.354

## **PRESS Release**

Recipient: Uniti Expo Press kit

Author:

**bellanet GmbH**  
**Tünter Heide 6**  
**46414 Rhede**  
**Germany**

Contact Person:

Kirsten Spandern  
spandern@microfaser.de  
Tel.: 02871/270-365

**Booth number: 3E33**

Headline:

**bellanet at UNITI Expo 2026: Customized cleaning solutions for professional applications**

Rhede, 20 April 2026 – At UNITI Expo 2026, bellanet GmbH will present its approach to professional cleaning: moving away from standard products towards custom-developed microfibre solutions tailored to the specific requirements of businesses.

Many companies in the vehicle care and industrial sectors face similar challenges: standardised products often do not fit in perfectly with existing processes, there is a lack of customisation options, and increasing sustainability requirements are difficult to implement cost-effectively. bellanet addresses these challenges with a partnership-based approach that focuses on the specific needs of its customers.

### **Customised solutions rather than off-the-shelf products**

Under the guiding principle “Anyone can do standard. We develop what suits you”, bellanet will be demonstrating at the trade fair how cleaning textiles can be tailored specifically to different areas of application. The range of services extends from stock items available immediately to custom-developed and finished microfibre solutions

that make processes more efficient whilst simultaneously strengthening customers' brand presence.

A particular focus is on the possibility of customisation: through customer-specific finishes such as labels, embossing or packaging solutions, cleaning textiles can be clearly identified and integrated into existing operational processes.

### **New product: Micro Maxx dry cloth for the most demanding requirements**

bellanet is proud to introduce the Micro Maxx drying cloth – a new product: a microfibre cloth specially developed for professional use in vehicle drying.

With a weight of 1,600 g/m<sup>2</sup>, the cloth impresses with its exceptionally high absorbency and enables quick, streak-free and gentle drying of painted surfaces. The soft, silicone-free fibre structure minimises the risk of scratches and ensures consistently high-quality results in daily use.

Thanks to its durability and reusability, the Micro Maxx also supports sustainable cleaning processes without compromising on performance. Combined with customisation options, the cloth becomes a tailor-made solution for a variety of applications – from car washes and car dealerships to specialist detailing businesses.

### **Balancing sustainability and cost-effectiveness**

bellanet aims to combine sustainability with cost-effectiveness. The microfibre solutions used are characterised by a long service life and consistent cleaning performance over many wash cycles. This helps to conserve resources whilst reducing operating costs.

### **A focus on personalised advice**

The focus of the exhibition stand is on personal interaction: visitors have the opportunity to experience various microfibre solutions first-hand and receive personalised advice.

“After a consultation with bellanet, our customers have a solution that works in their everyday lives – not just on paper,” says the company.

Visit bellanet at UNITI Expo 2026 – Hall 3, Stand 3E33 – and discover how professional cleaning solutions can be tailored to individual needs in a cost-effective and sustainable way.

### **About bellanet**

bellanet GmbH specialises in high-quality microfibre solutions for professional use. With almost 40 years of experience, technical expertise in textiles and a clear focus on collaborative partnerships, bellanet develops bespoke solutions for a wide range of requirements in professional cleaning.

Our work is always guided by a single goal: to make professional cleaning simpler, more efficient and more sustainable – in partnership with our customers.

As an ISO-certified company, we stand for tested quality, structured processes and reliable standards. For us, sustainability is not just a marketing buzzword, but an integral part of our daily business: since 2020, we have been part of the Münsterland CSR Competence Centre and consistently develop new solutions that make a difference.

words:	555
Characters including spaces	3.954

# THE BOX Frontal



Our THE BOX is an environmentally friendly Fuel Station, which offers the superior versatility and security for your fuelling solutions.

Especially useful for fleets, construction, mining, marina, retail, remote locations, and a wide range of applications.

THE BOX is Turnkey & Heavy-Duty concept, ready to work and built to last on the hardest conditions.



## ISO CONTAINER

CSC certified for multimodal transport and easy handling. Provide a solid protection to all the equipment.

## STEEL PIPING

Steel piping with welded fittings and flanged ends for high reliability and easy maintenance.

## ACCESS HATCH

Easy access to tank's manhole for maintenance operations.



## CONTAINER DOORS

Full access and the highest security locking system.

## DOUBLE WALL

Double wall fuel storage tank with leak detection.

## EQUIPMENT CABINET

Lockable and full and with enough space for the fuelling equipment.



CERTIFIED  
ISO 9001



Caldereria Terns, SL | C. Ramon Llull, 52 | 08554 Seva (Barcelona)  
T +34 938 124 498 | [www.thebox.cat](http://www.thebox.cat) | [www.terns.pro](http://www.terns.pro) | [hola@terns.pro](mailto:hola@terns.pro)



## MULTIPLE OPTIONS

### MULTIPRODUCT

The tank can be divided up to 3 compartments, to store & supply different products like: Diesel, Biodiesel, Petrol, Kerosene, DEF...

### ADBLUE

Integrated insulated cabinet with full installation to store & supply AdBlue.

### EQUIPMENT

Installation of different equipment like; Fuel Dispensers, Fuel Management, Transfer Pumps, Submersible Pumps, ATGs, Filter, Meters, Spotlights...

### NO LIMITS

THE BOX can be adapted to your needs.

### EXPLOSION PROOF

THE BOX can be adapted to store & supply Petrol, Bioethanol or other highly flammable products, according to the regulations.

### SELF-POWER

Integrated electric generator or a solar energy system in a separated cabinet.

### MODULAR

THE BOX can be linked with others to increase capacity or different purposes.

## MODELS

	<b>BOX 20' Frontal 18m<sup>3</sup></b>	<b>BOX 20' Frontal 28m<sup>3</sup></b>	<b>BOX 40' Frontal 44m<sup>3</sup></b>	<b>BOX 40' Frontal 60m<sup>3</sup></b>
<b>Tank shape</b>	Cylindrical	Cubic	Cylindrical	Cubic
<b>Tank approval</b>	EN12285-2	BS799-5 & EN1993-4-2	EN12285-2	BS799-5 & EN1993-4-2
<b>Dimensions (L x W x H)</b>	6058 x 2438 x 2896 mm	6058 x 2438 x 2896 mm	12192 x 2438 x 2896 mm	12192 x 2438 x 2896 mm
<b>Weight (empty)</b>	6500 Kg	7700 Kg	11300 Kg	13800 Kg



CERTIFIED  
ISO 9001



Caldereria Terns, SL | C. Ramon Llull, 52 | 08554 Seva (Barcelona)  
T +34 938 124 498 | [www.thebox.cat](http://www.thebox.cat) | [www.terns.pro](http://www.terns.pro) | [hola@terns.pro](mailto:hola@terns.pro)

# THE BOX Lateral



Our THE BOX is an environmentally friendly Fuel Station, which offers the superior versatility and security for your fuelling solutions.

Especially useful for fleets, construction, mining, marina, retail, remote locations, and a wide range of applications.

THE BOX is Turnkey & Heavy-Duty concept, ready to work and built to last on the hardest conditions.



## SHUTTER DOOR

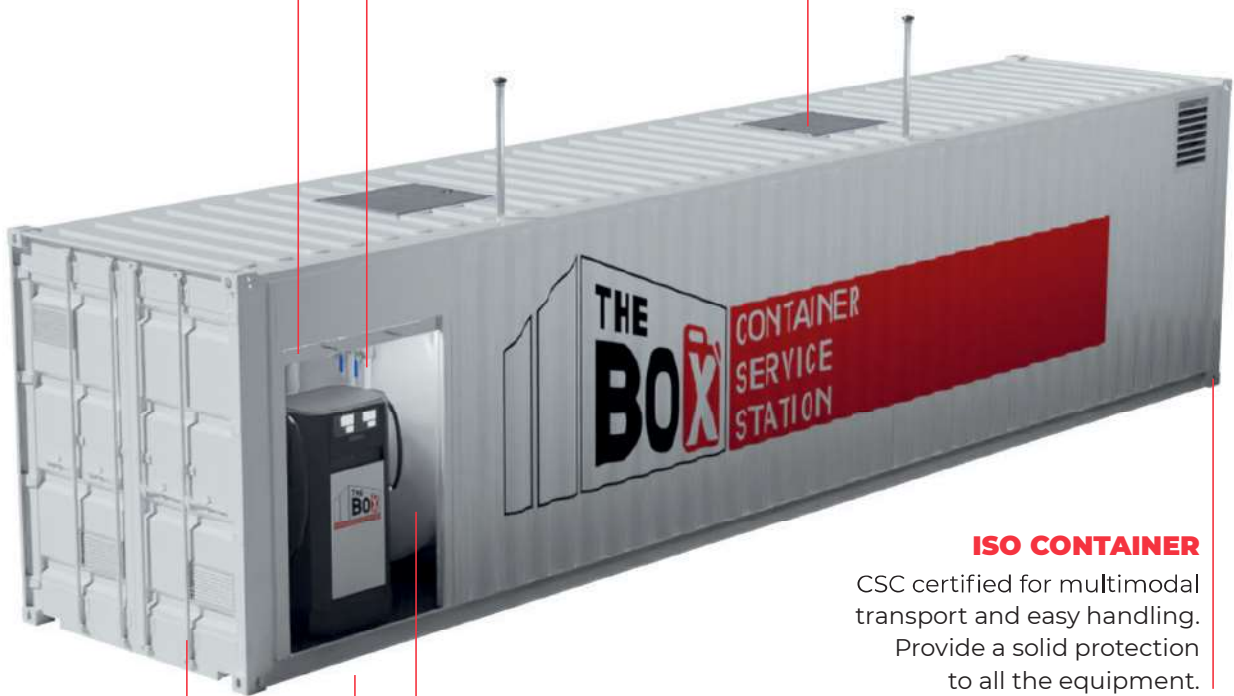
Easy access to dispenser and high security locking.

## STEEL PIPING

Steel piping with welded fittings and flanged ends for high reliability and easy maintenance.

## ACCESS HATCH

Easy access to tank's manhole for maintenance operations.



## ISO CONTAINER

CSC certified for multimodal transport and easy handling. Provide a solid protection to all the equipment.

## CONTAINER DOORS

Full access and the highest security locking system.

## DOUBLE WALL

Double wall fuel storage tank with leak detection.

## EQUIPMENT CABINET

Lockable and full and with enough space for the fuelling equipment.



CERTIFIED  
ISO 9001



Caldereria Terns, SL | C. Ramon Llull, 52 | 08554 Seva (Barcelona)  
T +34 938 124 498 | [www.thebox.cat](http://www.thebox.cat) | [www.terns.pro](http://www.terns.pro) | [hola@terns.pro](mailto:hola@terns.pro)



## MULTIPLE OPTIONS

### MULTIPRODUCT

The tank can be divided up to 3 compartments, to store & supply different products like: Diesel, Biodiesel, Petrol, Kerosene, DEF...

### ADBLUE

Integrated insulated cabinet with full installation to store & supply AdBlue.

### EQUIPMENT

Installation of different equipment like; Fuel Dispensers, Fuel Management, Transfer Pumps, Submersible Pumps, ATGs, Filter, Meters, Spotlights...

### NO LIMITS

THE BOX can be adapted to your needs.

### EXPLOSION PROOF

THE BOX can be adapted to store & supply Petrol, Bioethanol or other highly flammable products, according to the regulations.

### DOUBLE SIDE

Two fuelling positions to fill two vehicles simultaneously.

### MODULAR

THE BOX can be linked with others to increase capacity or different pourposes.

## MODELS

	<b>BOX 20' Lateral 15m<sup>3</sup></b>	<b>BOX 20' Lateral 23m<sup>3</sup></b>	<b>BOX 40' Lateral 41m<sup>3</sup></b>	<b>BOX 40' Lateral 55m<sup>3</sup></b>
<b>Tank shape</b>	Cylindrical	Cubic	Cylindrical	Cubic
<b>Tank approval</b>	EN12285-2	BS799-5 & EN1993-4-2	EN12285-2	BS799-5 & EN1993-4-2
<b>Dimensions (L x W x H)</b>	6058 x 2438 x 2896 mm	6058 x 2438 x 2896 mm	12192 x 2438 x 2896 mm	12192 x 2438 x 2896 mm
<b>Weight (empty)</b>	6500 Kg	7700 Kg	11300 Kg	13800 Kg



CERTIFIED  
ISO 9001



Caldereria Terns, SL | C. Ramon Llull, 52 | 08554 Seva (Barcelona)  
T +34 938 124 498 | [www.thebox.cat](http://www.thebox.cat) | [www.terns.pro](http://www.terns.pro) | [hola@terns.pro](mailto:hola@terns.pro)



## PRESSEMITTEILUNG

### Circle K Deutschland auf der UNITI expo 2026: Auf Wachstumskurs in Deutschland mit erfolgreicher Umsetzung der Circle K Konzepte

**Berlin / Stuttgart, 19.05.2026** – Circle K Deutschland präsentiert sich auf der **UNITI expo 2026** als international erfahrener Anbieter von Mobilitäts- und Convenience-Lösungen – **für Kundinnen und Kunden ebenso wie für Betreiber und Partner entlang des gesamten Tankstellengeschäfts**. Mit dem klaren Anspruch: den Alltag der Kundinnen und Kunden spürbar einfacher machen. Unter dem Leitmotiv „Circle K Makes Your Day. Für alle, die unterwegs sind.“ zeigt das Unternehmen, wie sich die Stationen mit modernen Convenience-Konzepten zu Anlaufpunkten für kurze Stopps, Ladepausen und Genussmomente erfolgreich weiterentwickeln.

**Circle K auf der UNITI expo: Im Mittelpunkt der Messe steht der persönliche Austausch.** In Halle 1, Stand 1H40, hat Circle K ausgewählte Elemente einer modernen Station aufgebaut. Dort lädt Circle K Besucherinnen und Besucher ein, ins Gespräch zu kommen und sich über Mobilitäts- und Convenience-Lösungen sowie partnerschaftliche Wachstumsmodelle zu informieren – insbesondere mit Blick auf mittelständische Tankstellenbetreiber und potenzielle Partner.



Circle K Messestand auf der UNITI expo 2026

„Circle K steht in Deutschland für die konsequente Weiterentwicklung des Tankstellengeschäfts – hin zu einem Angebot, das Mobilität, Convenience und Retail neu verbindet. Diesen Weg gehen wir Schritt für Schritt und sind dabei, immer mehr Circle K Konzepte auszurollen. Das wollen wir auch in diesem Jahr wieder auf der UNITI expo zeigen.“, so Christian Howe, Vice President und Geschäftsführer Circle K Deutschland.

### Mehr Service an jedem Standort

Seit dem Markteintritt 2024 ist Circle K in Deutschland sichtbar vorangekommen. An immer mehr Standorten erleben Kundinnen und Kunden bereits das volle Circle K Konzept mit modernisierten Shops und Waschanlagen. An mehr als 700 Anlagen bietet das Unternehmen zudem eine bedarfsgerechte Autowäsche mit vier aufeinander abgestimmten Programmen – von schnell & smart bis rundum glänzend.

Gleichzeitig entwickelt Circle K das Angebot an allen Stationen kontinuierlich weiter. Ein zentraler Fokus liegt dabei auf bundesweit einheitlichen attraktiven Aktionsangeboten sowie dem Rollout der neuen Kaffeemarke „K Kaffee“.

Mit bald über 500 Ladepunkten baut Circle K sein Mobilitätsnetz konsequent aus – von der Innenstadt über ländliche Regionen bis zur Autobahnraststätte.

Möglich wird diese Entwicklung durch die engagierten Teams an den Stationen und im Service Center, die jeden Tag dazu beitragen, Kundinnen und Kunden ein attraktives und aufeinander abgestimmtes Angebot für unterwegs zu bieten – von klassischer Energieversorgung und moderner Ladeinfrastruktur über zeitgemäße Wasch-, Shop-, Food- und Kaffeekonzepte bis hin zu flexiblen Tank- und Ladekartenlösungen, insbesondere für Flotten- und Geschäftskunden.



Circle K Shop



Part of Alimentation Couche-Tard

Darüber hinaus hat Circle K im Rahmen einer strategischen Investition kürzlich drei Tanklager in Deutschland übernommen und stärkt damit gezielt Wachstum, operative Exzellenz sowie die zuverlässige Versorgung. Zugleich schafft das Unternehmen die Grundlage für eine noch engere Zusammenarbeit mit Partnern entlang des Tankstellengeschäfts und bekräftigt sein Engagement für klare Mehrwerte für Kundinnen und Kunden im deutschen Markt.

### **Pressekontakt Circle K in Deutschland:**

Cornelia Schulze  
Referentin externe Kommunikation  
[cornelia.schulze@circlekeurope.com](mailto:cornelia.schulze@circlekeurope.com)

### **Über Circle K in Deutschland**

Circle K ist Teil des kanadischen Unternehmens Alimentation Couche-Tard, einem der weltweit führenden Anbieter von Convenience-Stores und Mobilitätslösungen. Rund 1.200 Tankstellen gehören in Deutschland zum Netz des kanadischen Unternehmens. Die Mitarbeitenden von Circle K haben es sich zur Aufgabe gemacht, das Leben ihrer Kundinnen und Kunden jeden Tag ein wenig einfacher zu machen. An den Service Stationen bietet Circle K willkommene Services und Dienstleistungen, die zum Verweilen, Entspannen, Genießen und Einkaufen einladen.

Im Rahmen einer Marken- und Liefervereinbarung und als TotalEnergies Vertragshändler für Kraftstoffe besitzt und betreibt Circle K Tankstellen in Deutschland unter der Marke TotalEnergies. Circle K erweitert das Angebot mit neuen und modernen Shop- und Waschkonzepten. Circle K verfügt über eine sehr große europäische Präsenz und bietet mit der Fleet Card zudem eine flexible Lösung für Fuhrparkkunden an, die den unterschiedlichsten Mobilitätsansprüchen gerecht wird.

### **Über Alimentation Couche-Tard Inc**

Couche-Tard ist ein weltweit führender Anbieter von Convenience- und Mobilitäts-Lösungen und in 29 Ländern und Regionen tätig. Das kanadische Unternehmen betreibt rund 17.000 Stores, von denen über 13.000 Kraftstoffe für den Straßenverkehr anbieten. Mit seinen bekannten Marken Couche-Tard und Circle K ist das Unternehmen einer der größten unabhängigen Betreiber von Convenience-Stores in den Vereinigten Staaten und ein führender Anbieter von Convenience-Stores und Kraftstoffen in Kanada, Skandinavien, dem Baltikum, Belgien und Irland. Auch Luxemburg, Deutschland, die Niederlande, Polen und Hongkong sind Teil des Couche-Tard Netzwerks. Weltweit beschäftigt Couche-Tard rund 146.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



## PRESS RELEASE

### **Circle K Germany at UNITI expo 2026: On a growth trajectory with successful rollout of Circle K concepts**

**Berlin / Stuttgart, May 19, 2026** – Circle K Germany will present itself at **UNITI expo 2026** as an internationally experienced provider of mobility and convenience solutions – **for customers as well as for operators and partners across the entire fuel retail business**. With a clear ambition: to make everyday life easier for people on the move. Under the guiding principle “Circle K Makes Your Day. For everyone on the move,” the company will showcase how modern convenience concepts are transforming service stations into attractive destinations for quick stops, charging breaks and enjoyable moments.

#### **Circle K at UNITI expo: Focus on dialogue and partnerships**

Personal exchange lies at the heart of Circle K’s presence at UNITI expo is personal exchange. In Hall 1, at Stand 1H40, Circle K has recreated selected elements of a modern service station. Visitors are invited to engage in conversation and explore solutions for mobility and convenience, as well as partnership-driven growth models – particularly with a particular focus on independent fuel retailers and potential partners.



*Circle K booth at UNITI expo 2026*

“In Germany, Circle K represents the ongoing evolution of the fuel retail sector – towards an integrated offering that combines mobility, convenience and retail. We are consistently pursuing this path and are progressively rolling out our Circle K concepts across the market. This is what we

are showcasing once again at UNITI expo this year,” says Christian Howe, Vice President and Managing Director of Circle K Germany.

### More services at every location

Since entering the German market in 2024, Circle K has made clear and visible progress. An increasing number of locations now offer the full Circle K experience, featuring modernised stores and car wash facilities. The company offers tailored car wash solutions with four coordinated programmes at more than 700 sites, ranging from quick & smart to a complete premium clean.

At the same time, Circle K continues to enhance its offering across all locations. A key focus is on nationwide, consistent promotional offers as well as the rollout of the new coffee brand “K Kaffee.” With soon over 500 charging points, Circle K is steadily expanding its mobility network – from urban centres and rural areas to motorway service locations.

This development is made possible by the dedicated teams at the service stations and in the service centre, who contribute every day to delivering a consistent and attractive offering for people on the move – from traditional fuel supply and modern charging infrastructure to contemporary car wash, shop, food and coffee concepts, as well as flexible fuel and EV charging card solutions, particularly for fleet and business customers.



Circle K shop



*Part of Alimentation Couche-Tard*

In addition, as part of a strategic investment, Circle K has recently acquired three fuel terminals in Germany, further strengthening growth, operational excellence and supply reliability. At the same time, this creates the foundation for even closer collaboration with partners across the fuel retail business and underlines the company's commitment to delivering clear added value in the German market.

### **About Circle K in Germany:**

Cornelia Schulze  
Corporate Communications Germany  
[cornelia.schulze@circlekeurope.com](mailto:cornelia.schulze@circlekeurope.com)

### **Über Circle K in Deutschland**

Circle K is part of the Canadian company Alimentation Couche-Tard, one of the world's leading providers of convenience stores and mobility solutions. Around 1,200 service stations in Germany are part of the company's network. Circle K employees are committed to making customers' lives a little easier every day. At its service stations, Circle K offers welcoming services and amenities designed for relaxing, enjoying and everyday convenience.

As part of a brand and supply agreement, and as a TotalEnergies fuel partner, Circle K owns and operates service stations in Germany under the TotalEnergies fuel brand. The company is expanding its offering with new and modern shop and car wash concepts. With a strong European presence, Circle K also provides a flexible fleet card solution tailored to a wide range of mobility needs.

### **Über Alimentation Couche-Tard Inc**

Couche-Tard is a global leader in convenience and mobility, operating in 29 countries and territories, with close to 17,000 stores, of which approximately 13,000 offer road transportation fuel. With its well-known Couche-Tard and Circle K banners, it is one of the largest independent convenience store operators in the United States and it is a leader in the convenience store industry and road transportation fuel retail in Canada, Scandinavia, the Baltics, Belgium, as well as in Ireland. It also has an important presence in Luxembourg, Germany, the Netherlands, Poland, as well as in Hong Kong Special Administrative Region of the People's Republic of China. Approximately 146,000 people are employed throughout its network.

## Dover Fueling Solutions Launches DFS Crypto NOVA to Streamline Payment Across Evolving Retail Environments



AUSTIN, TEXAS – 27 April 2026 – Dover Fueling Solutions® (DFS), a part of [Dover Corporation](#) and a leading global provider of advanced customer-focused technologies, services and solutions in the fuel and convenience retail industry, has today announced the launch of [DFS Crypto NOVA®](#) – its next generation, secure, modular payment platform.

With the shift toward multi-payment environments, operators are under growing pressure to deliver fast, reliable transactions across a growing range of touchpoints. Recent [DFS research](#) highlights how varied these interactions have become with up to 49% of customers across European countries reporting that they use self-service checkouts and up to 66% of preferring pay-at-pump experiences. This comes alongside growing demand to combine fuel and non-fuel retail (NFR) purchases in a single visit e.g. convenience store items, car washes, and vending machines.

Crypto NOVA is designed to provide retailers and merchants with an open payment platform that integrates across with forecourt and retail devices, from point-of-sale (POS) systems to outdoor payment terminals and EV charging, enabling consistent transaction processing. Available in Europe, the Middle East and Africa (EMEA), it also simplifies reconciliation between indoor and outdoor environments, helping operators manage increasingly complex payment journeys.

“As payment environments become more complex, retailers are managing multiple systems across fuel, retail, and new services. With Crypto NOVA our vision is to deliver a consistent and connected payment experience at every touchpoint, for every customer. The platform provides retailers and merchants with unified control, simplified reconciliation, and operational excellence powered by a trusted and scalable payment gateway.” said Peter Van Nauw, DFS Senior Director and General Manager, Systems & Payment, EMEA.

Crypto Nova’s modular, open payment platform leverages Europe’s largest fuel retail payment gateways, [Tokheim OASE™ \(online authorisation and switching environment\)](#), to support reliable transaction processing and enable acceptance of over 250 card types across Europe. Built on an Android™ platform, it supports flexible applications, and credit, debit, fuel and loyalty cards.

With [DFS research](#) finding that up to 75% of consumers in the UK prefer contactless payments and that 60% of consumers value loyalty schemes when selecting a station, reflecting a wider shift across markets, it also supports contactless transactions across cards, smartphones and wearables, helping operators address evolving consumer behaviour and demand for faster, more convenient payments.

“Crypto NOVA provides unrivalled payment processing,” adds Raf Tormans, DFS Director, Product Management, EMEA. “This new solution has been specifically developed to deliver unified and fast transaction processing for fuel retail as well as other markets. It is a modular and reliable, end-to-end payment solution.”

Crypto NOVA meets IFSF industry standards and holds PCI PTS 6.x SRED accreditation, providing a secure foundation for processing, as unattended payment environments such as pay-at-pump and self-service checkouts continue to grow. It can also be extended to support PCI DSS and point-to-point encryption (P2PE) in combination with Tokheim OASE, helping to protect transaction data.

To learn more information about Crypto NOVA, visit [DFS Crypto NOVA](#).

[View the Full Press Release](#)

## Dover Fueling Solutions Launches ProGauge DMP MagRF to Transform Wired Probes into Wireless



AUSTIN, TEXAS – 19 March 2026 – Dover Fueling Solutions® (DFS), a part of [Dover Corporation](#) and a leading global provider of advanced customer-focused technologies, services and solutions in the fuel and convenience retail industry, introduces enhanced wireless connectivity for [ProGauge® DMP™ Magnetostrictive probes](#) and [ProGauge® DMP Flex™ Magnetostrictive probes](#) (formerly branded DFS DMP™) with the launch of the ProGauge® DMP™ MagRF.

Built utilising extensive ProGauge® expertise, and based on field-proven technology, the DMP MagRF helps to effortlessly transform a wired probe into a wireless probe – providing operators with secure and reliable communications between probe and tank gauge console, regardless of site orientation or size.

When required wiring infrastructure complicates installation, the DMP MagRF provides operators with an automatic tank gauge (ATG) solution that can be installed quickly and easily on site, while delivering a robust and reliable operation.

The DMP MagRF— available in Europe, the Middle East, Africa, Asia Pacific, Australia, and New Zealand, as well as South America and Latin America — provides operators with a high-quality, and cost-effective solution to ensure secure, dependable, and robust communication between site

equipment. Using a single battery, with a life expectancy of three to five years, the DMP MagRF also embodies low total cost of ownership (TCO).

“Our teams have worked very hard developing and testing this product to the highest standard over the last year,” said Fergus Heading, DFS Director, Business Development ATG. “The launch of DMP MagRF allows us to provide retailers and operators with a cost-effective upgrade solution, converting wired probes into wireless probes with minimal site interruption.”

The DMP MagRF is suitable for use in both retail and industrial applications, when combined with ProGauge DMP and DMP Flex Probe; this includes fuel depots, fuel sites, airports, water treatment plants etc.

Stefano Scatena, DFS Senior Director and General Manager, ATG & WSM, added, “By introducing DMP MagRF, we are continuing to strengthen our company mission: to be a leading global provider of advanced, customer-focused technologies, services and solutions in the fuel and convenience retail sectors.”

To learn more about the DMP MagRF, visit [ProGauge DMP MagRF](#).

[View the Full Press Release](#)

## Dover Fueling Solutions Launches ProGauge LR120 Radar to Enhance Accuracy and Visibility in Industrial Applications



**ProGauge® LR120 Radar**

AUSTIN, TEXAS – 26 February 2026 – Dover Fueling Solutions® (DFS), a part of [Dover Corporation](#) and a leading global provider of advanced customer-focused technologies, services and solutions in the fuel and convenience retail industry, is proud to launch the [ProGauge® LR120 Radar](#) – DFS’ latest automatic tank gauging (ATG) solution specifically designed for industrial applications.

The radar — available in the Europe, Middle East, and Africa (EMEA) region, as well as South America and Latin America (SAL) — provides operators with an incredibly accurate solution that seamlessly integrates with the ProGauge MagLink LX® console family to provide operators with complete visibility.

Packaged in a hermetically-sealed PVDF enclosure for years of trouble-free and reliable measurement service, the LR120 Radar delivers precise level measurement to ranges of 30 meters (98.4 ft); while its long range, narrow beam makes it best suited for tanks, wet wells with obstructions, or solid level measurement. It is also approved for open air applications outside of a tank and is hazardous area-compliant for safe use in explosive dust or dust environments.

“The ProGauge® portfolio has evolved into a one-stop-shop for fuel management and is considered to be one of the leading brands for ATG solutions in the industry,” said Nuno Almeida, DFS Director, Product Management, EMEA. “By evolving our product portfolio to include accurate measurement for industrial applications, we are continuing to offer truly global solutions to provide operators with complete and accurate visibility into their stocks.”

The LR120 Radar is compact, easy to install, and its 2mm accuracy near zero range distance yields optimum inventory management capability for a wide range of operators.

Stefano Scatena, DFS Senior Director and General Manager, ATG & WSM, added, “Wherever our customers are in the world, whatever their needs, and whatever their forecourt set-up, the ProGauge portfolio has a solution to suit and the new LR120 Radar is testament to that, as we can now help enable operators to monitor and measure any liquid or solid on a site.”

[View the Full Press Release](#)

## Dover Fueling Solutions Launches Detailed Report Exploring How Consumer Expectations are Redefining the Forecourt Experience



**NEW  
REPORT**

**DOWNLOAD**

AUSTIN, TEXAS – 3 November 2025 – Dover Fueling Solutions® (DFS), part of [Dover Corporation](#) and a global leader in fuelling and convenience retail technologies, has launched a new report titled “Beyond the Pump: Enhancing the Consumer Experience in Fuel Retail.”

Based on a survey of 1,200 consumers across the UK, France, Germany, and the Netherlands, the report explores the factors that most influence fuel station choice, from price and cleanliness to access to multi-energy options and additional services.

It highlights how fuel sites are evolving from simple refuelling stops into multi-purpose destinations, and how well-managed facilities are influencing brand loyalty and driving a new standard for customer experience.

### Key findings include:

- United Kingdom: 72% of UK consumers prioritise price ahead of location and cleanliness, with 75% now preferring contactless payment - highlighting the growing demand for fast, seamless transactions.

- France: Two-thirds of consumers (66%) now choose to pay directly at the pump, making France the leader in integrated fuel payments.
- Germany: While only 6% of consumers currently use pay-at-pump, trust levels remain among the highest, showing confidence in the fuelling process despite slower digital adoption.
- Netherlands: Loyalty is the weakest across all markets, with just 8% of Dutch consumers describing themselves as “extremely loyal” to a fuel brand, underlining how convenience now outweighs brand affinity.

The report combines these insights with commentary from industry experts, who explore how data, automation, and consumer understanding are shaping the next era of fuel retail.

“Smart fuel sites, or mobility hubs, represent a significant evolution for fuel retailers, moving beyond traditional fuel sales to become central hubs for various transportation and convenience needs,” said Peter Van Nauw, Senior Director and General Manager, DFS Systems and Payment, EMEA. “This shift requires embracing technology, focusing on the customer experience, and adapting to the changing mobility landscape.”

The report also addresses the growing challenge of balancing operational reliability with customer satisfaction and outlines how DFS solutions such as **Tokheim®** and **Wayne®** dispensers, **Prizma**, and **Tokheim Crypto VGA® OPT/DIT payment technology** help retailers deliver trusted transactions, reduce downtime, and create seamless digital journeys. It also explores the rise of **alternative fuels**, including LNG, CNG, HVO, hydrogen, and EV charging, which are becoming essential components of the modern fuel site.

The full report is available to download at: <https://brnw.ch/21wX3B7>

[View the Full Press Release](#)

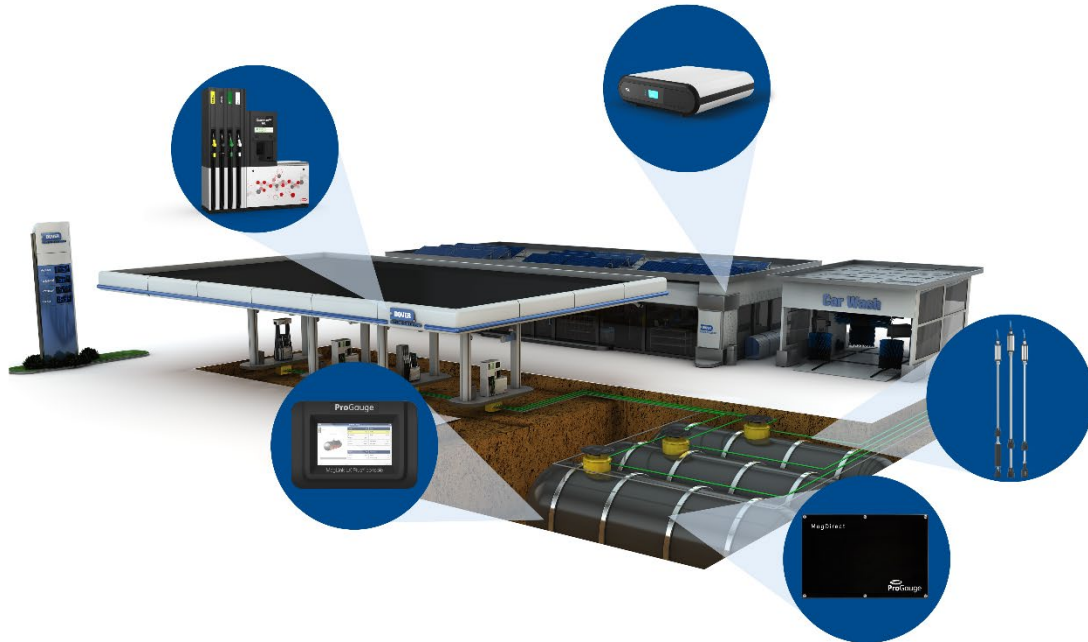
## Dover Fueling Solutions Collaborates with Ardova Plc to Bring Automation to Fuel Retail Sites Across Nigeria



AUSTIN, TEXAS – 27 August 2025 – Dover Fueling Solutions® (DFS), a part of [Dover Corporation](#) and a leading global provider of advanced customer-focused technologies, services and solutions in the fuel and convenience retail industry, is proud to announce its collaboration with [Ardova Plc](#) to bring automation to fuel retail sites across Nigeria – marking the largest project of its kind in the region.

This groundbreaking initiative will enable 1,000 pumps in Ardova’s Nigerian retail network to be upgraded with DFS Automation Solutions including DFS Fusion® Automation Server Version 3 forecourt controller (FCC), ProGauge™ wired and wireless probes, ProGauge MagLink LX Ultimate® console, ProGauge™ MagDirect, and DFS FCW Connect™. Ardova Plc also plans to install Tokheim Quantum® fuel dispensers across hundreds of stations in the country. The project installation will be carried out by DFS’ trusted regional partner, Mintin.

The Ardova partnership builds on DFS’ well-established presence in the region through its Tokheim® and Wayne® fuel dispenser ranges, representing a new chapter in operational modernisation and innovation for Nigeria’s downstream sector.



“This partnership represents a pivotal moment in Ardova’s transformation. As we digitise and modernise our retail network, the integration of DFS’ automation suite empowers us to operate with greater agility, precision, and transparency. We are not just adopting technology — we are reimagining how fuel retail should serve customers in a fast-changing world,” said Abdul-Hakeem Buhari, Chief Strategy Officer at Ardova Plc.

“DFS is proud to celebrate this strategic collaboration with Ardova Plc and one of our trusted local partners Mintin,” said Jorge Bastos, Regional Sales Manager, Sub-Saharan Africa Team Leader at DFS. “Together, we are setting a new standard for dispenser and automation excellence in Nigeria. With our cutting-edge wired and wireless automation solutions, we’re revolutionising retail operations across the country—and this is just the beginning.”

Kamil Adebunola, General Manager, Technology & Analytics at Ardova Plc, added, “Partnering with DFS on our service station automation project is a game-changer. We chose them for their strong regional presence, hands-on support, and deep expertise in automation. Gaining real-time visibility into underground tank levels and dispensing activity across our network. This has significantly enhanced transparency, reduced stock variances, and enabled our team to make faster, data-driven decisions. DFS has proven to be a reliable and forward-thinking partner.”

“This collaboration exemplifies how global innovation and local expertise can transform Nigeria’s downstream sector,” said Ernest Uduje, CEO of Mintin Ltd. “By pairing DFS’ world-class automation solutions and fuel dispensers with Mintin’s engineering capabilities and nationwide support network,

Arдова's stations can now operate more efficiently and deliver a faster, smarter fuelling experience for motorists across the country."

### **About Arдова Plc**

Arдова Plc is a leading integrated energy company in Nigeria with operations across downstream, trading, logistics, renewables, and upstream. With over 700 retail touchpoints, a \$500M terminal, and the largest LPG facility in West Africa, Arдова is a national infrastructure player committed to powering progress. Its diverse portfolio includes fuel retailing, commodity trading, aviation fuel, lubricants, marine and road logistics, specialty products, and renewable energy. Headquartered in Lagos and driven by innovation, scale, and sustainability, Arдова is redefining energy access across Africa.

[View the Full Press Release](#)

## Dover Fueling Solutions Announces Global Partnership Agreement with Bottomline



AUSTIN, TEXAS – 19 June, 2025 – Dover Fueling Solutions® (DFS), a part of [Dover Corporation](#) and a leading global provider of advanced customer-focused technologies, services, and solutions in the fuel and convenience retail industry, today announced a global partnership agreement with Bottomline™ to bring the [BX™ Platform](#)—a cutting-edge supply chain optimization solution—to fuel retailers worldwide.

Since 2023, DFS and Bottomline have been partners in Europe, saving customers a great deal of money. Following its success in Europe, the partnership has now been extended to benefit fuel retail businesses, globally.

Bottomline’s BX platform can be used to plan, execute, and reconcile deliveries from depot to tank. The smart algorithms forecast inventories, generate orders, and optimize routes, supporting customers with maximizing cost efficiencies every step of the way. The powerful combination of BX platform, paired with ProGauge™ Automatic Tank Gauge (ATG) consoles and probes and/or the DX Wetstock® platform from DFS, enables customers unparalleled wetstock and supply chain optimization, allowing them to take full control of their inventory, while delivering a valuable end-to-end solution that eliminates unnecessary losses.

“This partnership brings a cutting-edge supply chain optimization solution to customers on a global scale,” says Jeroen Van Pelt, Sales Director, DFS. “With the ability to plan, control, and monitor the supply chain, retailers can reduce costs while ensuring an efficient supply chain cost from depot to tank.”

Léon van Rijswijk, CEO of Bottomline, added, “With DFS’ strong global sales network, including regional sales teams and local distributors, we’re excited to expand the reach of BX and transform fuel logistics together.”

[View the Full Press Release](#)

## Mobile

### Kraftstoffversorgungssysteme

Das Angebot wird durch mobile und containerisierte Tankstellen auf Basis von Stahltanks ergänzt. Diese Lösungen ermöglichen die schnelle Einrichtung von Kraftstoffabgabestellen an nahezu jedem Standort, ohne den Bau fester Infrastruktur.

### Qualität durch Zertifizierung bestätigt

Die Produktion erfolgt gemäß europäischen Normen und ISO-Qualitätsmanagementsystemen. Die Stahltanks sind von anerkannten Stellen wie TÜV Rheinland, KIWA und UDT-CERT zertifiziert und erfüllen die Anforderungen der EN-Normen sowie der EU-Richtlinien – sowohl im Hinblick auf den Produktionsprozess als auch auf die Konstruktionsqualität.

### Sicherheit und Konformität

Durch die Einhaltung strenger Qualitäts- und Sicherheitsstandards können Ekonstal-Lösungen auf verschiedenen Märkten unter Berücksichtigung lokaler gesetzlicher und umweltbezogener Vorschriften eingesetzt werden. Dies gewährleistet Betriebssicherheit und minimiert Risiken bei der Lagerung von Flüssigkeiten.

### Ein zuverlässiger Partner für Ihre Projekte

Ekonstal ist ein erfahrener Partner in der Planung, Produktion und Lieferung von Stahltanks sowie kompletten Systemen zur Lagerung und Verteilung von Kraftstoffen. Das Unternehmen begleitet seine Kunden in jeder Phase des Projekts – von der Konzeption über die Fertigung bis hin zur finalen Umsetzung.

### Kontakt

Ekonstal Sp. z o.o.  
Polska, Piotrków Kujawski 88-230, ul. Słoneczna 30  
<https://ekonstal.pl/en/marketing@ekonstal.pl>



### Ekonstal Group – Stahltanks und mobile Lösungen für die Lagerung und Verteilung von Kraftstoffen

Zuverlässige Lösungen für die Lagerung von Kraftstoffen und flüssigen Medien, entwickelt mit Fokus auf Sicherheit, Langlebigkeit und globale Marktanforderungen.



### Erfahrung und Kompetenz

Ekonstal ist ein polnischer Hersteller von Stahltanks für die Lagerung von Kraftstoffen und anderen flüssigen Stoffen. Das Unternehmen verfügt über langjährige Erfahrung in der Konstruktion und Produktion von oberirdischen und unterirdischen Stahltanks, ein- und doppelwandig, die in der Industrie, Landwirtschaft, im Kraftstoffsektor, im Bauwesen sowie in spezialisierten Anwendungen, einschließlich militärischer Projekte, eingesetzt werden.

### Breites Angebot und individuelle Anpassung

Das Produktspektrum umfasst Stahltanks für Kraftstoffe, LPG, AdBlue, Flüssigdünger sowie chemische Substanzen, auch solche mit erhöhten Sicherheitsanforderungen. Jeder Stahltank kann individuell hinsichtlich Volumen, Kammeranzahl, Konstruktion und Ausstattung an spezifische Einsatzbedingungen angepasst werden.

### Einsatz auf internationalen Märkten

Ekonstal liefert seine Produkte weltweit. Die Stahltanks kommen sowohl in großen Infrastrukturprojekten als auch im täglichen Betrieb von Industrieunternehmen, Logistikfirmen und landwirtschaftlichen Betrieben zum Einsatz, wo Zuverlässigkeit und sichere Lagerung entscheidend sind.

## Mobile fuel distribution systems

The offer is complemented by mobile and containerized fuel stations based on steel tanks. These solutions enable the rapid deployment of fuel distribution points in any location, without the need to build permanent infrastructure.

## Quality confirmed by certification

Production is carried out in accordance with European standards and ISO quality management systems. The tanks are certified by recognized notified bodies such as TÜV Rheinland, KIWA, and UDT-CERT, confirming compliance with EN standards and EU regulations in both manufacturing processes and structural quality.

## Safety and regulatory compliance

By meeting strict quality and safety requirements, Ekonstal solutions can be used across various markets in compliance with local legal and environmental regulations. This ensures operational reliability and reduces risks associated with the storage of liquid substances.

## A reliable partner for your projects

Ekonstal is an experienced partner in the design, production, and delivery of steel tanks and complete fuel storage and distribution systems. The company supports clients at every stage of the project, from concept and manufacturing to final implementation.

## Contact

Ekonstal Sp. z o.o.  
Polska, Piotrków Kujawski 88-230, ul. Słoneczna 30  
<https://ekonstal.pl/en/marketing@ekonstal.pl>

## Ekonstal Group – steel tanks and mobile solutions for fuel storage and distribution

Reliable solutions for storing fuels and liquid substances, designed with safety, durability, and global market requirements in mind.



## Experience and expertise

Ekonstal is a Polish manufacturer of steel tanks designed for the storage of fuels and other liquid substances. The company has many years of experience in the design and production of aboveground and underground tanks, including single- and double-wall constructions, used in industry, agriculture, the fuel sector, construction, and specialized applications, including military projects.

## Wide range and customization options

The product range includes tanks for fuels, LPG, AdBlue, liquid fertilizers, and chemical substances, including those requiring enhanced safety standards. Each tank can be individually customized in terms of capacity, number of compartments, design, and equipment to meet specific operational requirements.

## Applications across international markets

Ekonstal products are delivered worldwide. Our tanks are used in large-scale infrastructure projects as well as in the daily operations of industrial companies, logistics businesses, and agricultural enterprises, where reliability and storage safety are essential.

## Mobile drivstoffdistribusjonssystemer

Tilbudet suppleres av mobile og containerbaserte drivstoffstasjoner med ståltanker. Disse løsningene gjør det mulig å raskt sette opp drivstoffutleveringssteder hvor som helst, uten at det er nødvendig å bygge fast infrastruktur.

## Kvalitet bekreftet gjennom sertifisering

Produksjonen foregår i samsvar med europeiske standarder og ISO-baserte kvalitetsstyringssystemer. Tankene er sertifisert av anerkjente sertifiseringsorganer som TÜV Rheinland, KIWA og UDT-CERT, noe som bekrefter at de oppfyller EN-standarder og EU-forskrifter både når det gjelder produksjonsprosesser og konstruksjonskvalitet.

## Sikkerhet og overholdelse av regelverket

Ved å oppfylle strenge kvalitets- og sikkerhetskrav kan Ekonstals løsninger brukes i en rekke ulike markeder i samsvar med lokale lov- og miljøbestemmelser. Dette sikrer driftssikkerhet og reduserer risikoen forbundet med lagring av flytende stoffer.

## En pålitelig samarbeidspartner for prosjektene dine

Ekonstal er en erfaren partner innen prosjektering, produksjon og levering av ståltanker samt komplette systemer for lagring og distribusjon av drivstoff. Selskapet støtter kundene i alle faser av prosjektet, fra idé og produksjon til endelig gjennomføring.

## Kontakt

Ekonstal Sp. z o.o.  
Polska, Piotrków Kujawski 88-230, ul. Słoneczna 30  
<https://ekonstal.pl/en/>  
[marketing@ekonstal.pl](mailto:marketing@ekonstal.pl)

## Ekonstal Group – ståltanker og mobile løsninger for lagring og distribusjon av drivstoff

Pålitelige løsninger for lagring av drivstoff og flytende stoffer, utviklet med tanke på sikkerhet, holdbarhet og kravene i det globale markedet.



## Erfaring og kompetanse

Ekonstal er en polsk produsent av ståltanker beregnet på lagring av drivstoff og andre flytende stoffer. Selskapet har mange års erfaring med prosjektering og produksjon av overjordiske og underjordiske tanker, herunder konstruksjoner med enkelt- og dobbeltvegg, som benyttes innen industri, landbruk, drivstoffsektoren, bygg- og anleggsbransjen samt spesialiserte anvendelser, blant annet militære prosjekter.

## Stort utvalg og mange tilpasningsmuligheter

Produktsortimentet omfatter tanker for drivstoff, LPG, AdBlue, flytende gjødsel og kjemiske stoffer, inkludert slike som krever skjerpede sikkerhetskrav. Hver tank kan tilpasses individuelt med hensyn til kapasitet, antall rom, utforming og utstyr for å oppfylle spesifikke driftskrav.

## Anvendelser på internasjonale markeder

Ekonstal-produkter leveres over hele verden. Tankene våre brukes både i store infrastrukturprosjekter og i den daglige driften hos industribedrifter, logistikkfirmaer og landbruksbedrifter, der pålitelighet og lagringssikkerhet er avgjørende.

# Estaciones

de servicio

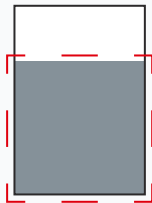
## Media Kit

2026

# Espacios publicitarios

REVISTA MULTIMEDIA (print + web + dispositivos móviles)

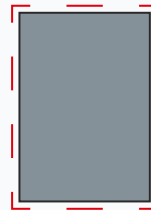
## Espacios preferentes



### PORTADA

Precio: **3.440 €**

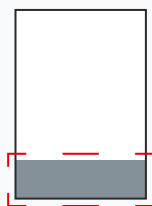
**Medidas:** 210x200mm ó 210x240mm (según revista) +3mm de sangre y marcas de corte



### CONTRAPORTADA

Precio: **2.295 €**

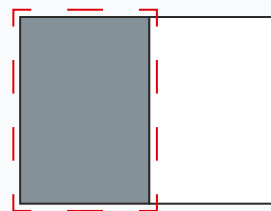
**Medidas:** ISO A4 - 210x297mm, +3mm de sangre y marcas de corte



### PIE DE PORTADA

Precio: **2.295 €**

**Medidas:** 210x40mm, +3mm de sangre y marcas de corte



### PÁGINA FRENTE EDITORIAL

Precio: **1.720 €**

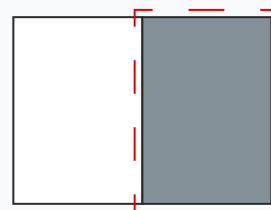
**Medidas:** ISO A4 - 210x297mm, +3mm de sangre y marcas de corte



### PIE DE PORTADA + FOTO

Precio: **2.985 €**

**Medidas:** 210x40mm + 210x257mm, +3mm de sangre y marcas de corte



### INTERIOR CONTRAPORTADA

Precio: **1.720 €**

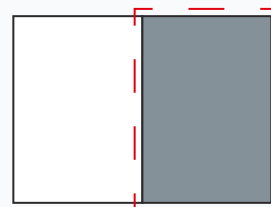
**Medidas:** ISO A4 - 210x297mm, +3mm de sangre y marcas de corte



### DOBLE CUBIERTA

Precio: **4.070 €**

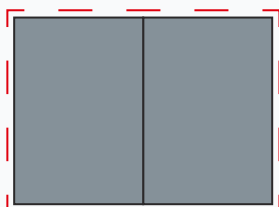
**Medidas:** 401x297mm, +3mm de sangre y marcas de corte



### PRIMERA PÁGINA

Precio: **1.775 €**

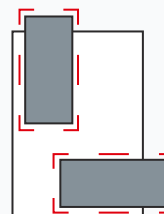
**Medidas:** ISO A4 - 210x297mm, +3mm de sangre y marcas de corte



### INTERIOR PORTADA + PRIMERA PÁGINA

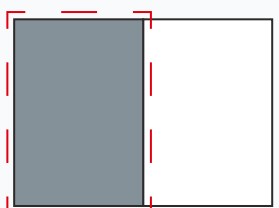
Precio: **2.680 €**

**Medidas:** ISO A3 - 420x297mm, +3mm de sangre y marcas de corte



### ENCARTES / OTROS ESPACIOS

Precio: **Consultar**



### INTERIOR PORTADA

Precio: **1.890 €**

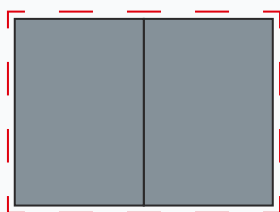
**Medidas:** ISO A4 - 210x297mm, +3mm de sangre y marcas de corte



### MARKETING DE CONTENIDOS

Precio: **Consultar**

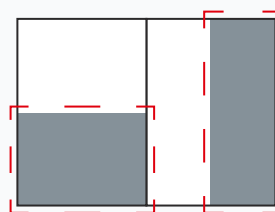
## Espacios interiores



### DOBLE PÁGINA

Precio: **2.295 €**

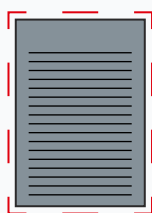
**Medidas:** ISO A3 - 420x297mm,  
+3mm de sangre y marcas de corte



### 1/2 PÁGINA

Precio: **930 €**

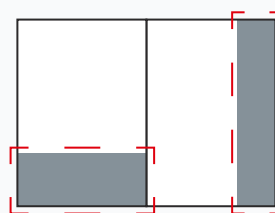
**Medidas:**  
H: 210x148mm, V: 105x297mm,  
+3mm de sangre y marcas de corte



### PUBLIREPORTAJE DE 1 PÁGINA

Precio: **1.570 €**

**Medidas:** ISO A4 - 210x297mm,  
+3mm de sangre y marcas de corte



### 1/3 PÁGINA

Precio: **810 €**

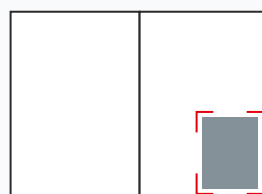
**Medidas:**  
H: 210x99mm, V: 70x297mm,  
+3mm de sangre y marcas de corte



### PUBLIREPORTAJE DE 2 PÁGINAS

Precio: **2.295 €**

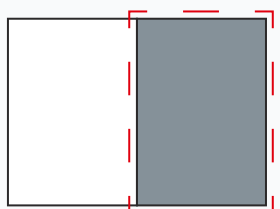
**Medidas:** ISO A4 - 210x297mm,  
+3mm de sangre y marcas de corte



### 1/4 PÁGINA

Precio: **640 €**

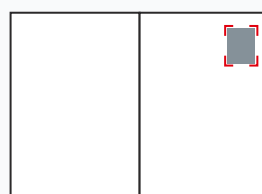
**Medidas:** 86x125mm  
a caja



### 1 PÁGINA

Precio: **1.570 €**

**Medidas:** ISO A4 - 210x297mm,  
+3mm de sangre y marcas de corte



### DIRECTORIO

Revista 4 ediciones año

Precio: **250 €**

Revista 6 ediciones año

Precio: **395 €**

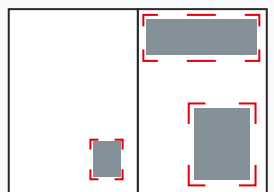
Revista 9 ediciones año

Precio: **540 €**

Revista 11 ediciones año

Precio: **665 €**

**Medidas:** 40x44mm a caja



### FICHA DE PRODUCTO

Precio: **250 €**

## Opciones digitales interactivas

### ANUNCIO CON ENLACE A WEB

Precio: **150 €**

### ANUNCIO CON VÍDEO INCRUSTADO

Precio: **390 €**

Todas las ediciones impresas en papel INTEREMPRESAS también están disponibles en WEB, con funciones adicionales interactivas.

# Espacios publicitarios on-line

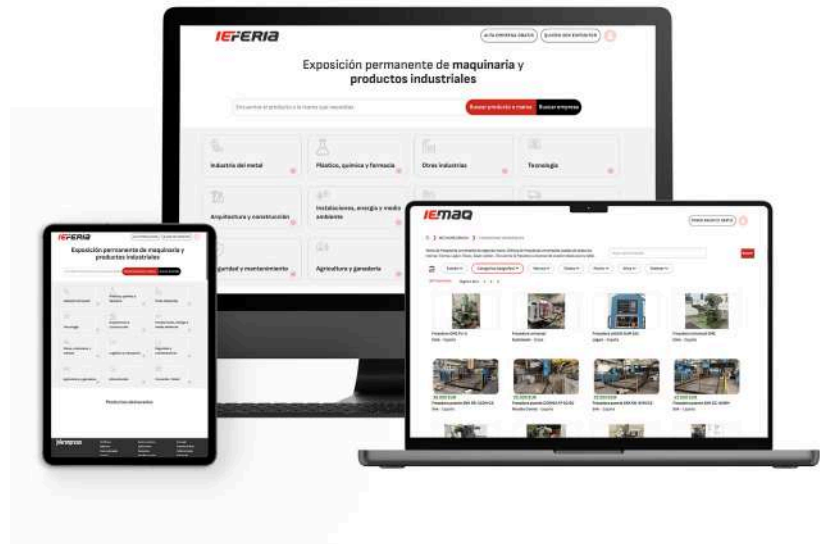
Feria virtual en [ieferia.interempresas.net](http://ieferia.interempresas.net)  
e [iemaq.interempresas.net](http://iemaq.interempresas.net)

## IEFERIA

Plataforma de **productos, maquinaria y equipamiento industrial** que conecta fabricantes, distribuidores y compradores.

## IEMAQ

Ofertas y oportunidades de maquinaria, equipamiento y productos industriales de **ocasión, segunda mano y usados**.



## Modalidades

### Stand virtual **básico**

Precio: **130 euros/mes**

- Datos de contacto
- Geolocalización
- Enlace a web
- Hasta 15 productos
- 1 catálogo en PDF
- 1 vídeo

### Stand virtual **completo**

Precio: **185 euros/mes**

- Datos de contacto
- Geolocalización
- Enlace a web
- Hasta 45 productos
- Hasta 15 catálogos en PDF
- Hasta 15 vídeos
- Notas de prensa

### Stand virtual **plus**

Precio: **260 euros/mes**

- Datos de contacto
- Geolocalización
- Enlace a web
- Hasta 75 productos
- Hasta 25 catálogos en PDF
- Hasta 25 vídeos
- Notas de prensa
- Artículos técnicos
- Informes y reportajes

### PRODUCTO DESTACADO **IEFERIA**

Precio:  
**165 euros/mes**

### VÍDEO DESTACADO **IEFERIA**

Precio:  
**635 euros/mes**

### CLASIFICADO DESTACADO **IEMAQ**

Precio:  
**250 euros/mes**

Posicionamiento y visibilidad de sus productos y marca en un entorno B2B.  
El tráfico de su stand es medible y recibirá estadísticas mensuales para su control.  
Sin compromiso de permanencia. Puede darse de baja cuando lo desee y abonará sólo el mes en curso.

**Productos clasificados por categorías y especialidad.**

# Espacios publicitarios on-line

## Banners generales

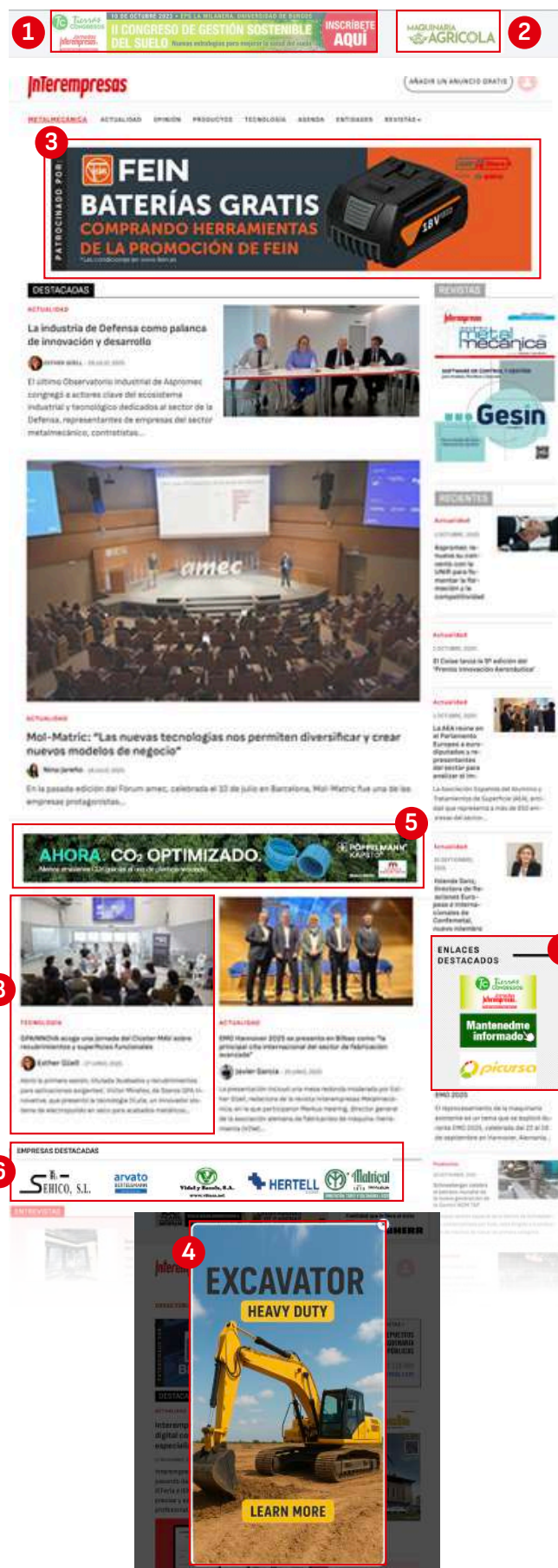
en [interempresas.net](http://interempresas.net), [ieferia.com](http://ieferia.com) e [iemaq.com](http://iemaq.com)

- 1 BANNER SUPERIOR**  
728x90 px  
Precio: **285 €/semana**
- 2 SEMIBANNER SUPERIOR**  
234x90 px  
Precio: **180 €/semana**

## Canal sectorial

en [interempresas.net](http://interempresas.net)

- 3 PATROCINADOR**  
1170x220 px  
Precio: **1.270 €/mes**
- 4 INTERSTICIAL**  
768x1368 px  
Precio: **370 €/semana**
- 5 BANNER INTERIOR**  
728x90 px  
Precio: **900 €/mes**
- 6 EMPRESA DESTACADA**  
170x76 px  
Precio: **125 €/mes**
- 7 ENLACES DESTACADOS**  
170x76 px  
Precio: **635 €/mes**
- 8 ARTÍCULO PATROCINADO**  
Consultar



# Espacios publicitarios on-line

## Newsletter

- 1 **BANNER SUPERIOR**  
728x90 px  
Precio: **635 €/envío**
- 2 **BANNER CENTRAL**  
728x90 px  
Precio: **505 €/envío**
- 3 **VÍDEO DESTACADO**  
Precio: **505 €/envío**
- 4 **BOTÓN FERIAS / EVENTOS**  
265x120 px  
Precio: **505 €/envío**
- 5 **PRODUCTO DESTACADO**  
Precio: **150 €/envío**
- 6 **CONTENIDO PREMIUM**  
Consultar

## Alertas de ocasiones

- 7 **BANNER SUPERIOR**  
728x90 px  
Precio: **635 €/envío**
- 8 **ALERTA DESTACADA**  
Precio: **150 €/envío**
- 9 **DIRECTORIO ON LINE**  
Precio: **125 €/envío**

The screenshot shows the 'Newsletter Metal' interface for 'INDUSTRIA metal mecánica'. It features several content blocks:

- 1** Header with logos for 'Partner institucional' (sprl) and 'Organizadores' (AFM, AIMHE, BECI).
- 6** Main content area with two featured articles:
  - Talleres Mecánicos Paramio, hacia la tercera generación apostando por la tecnología** (with image of red mechanical parts).
  - SIC Marking organiza un seminario web sobre cómo integrar el mercado láser en producción** (with image of two men).
- 2** A section for 'IMECAL' and 'EXCELLENCE IN WORKS' with a quote: "El horizonte 2030 no es un destino: es la oportunidad de consolidar una Industria 4.0 sostenible, segura y humana".
- 5** A product highlight for 'Mandriles expansibles de fabricación especial Röhm'.
- 3** A video highlight for 'Metalmaq - Gomas de protección 'sin marcas' para plegadoras'.
- 4** A video highlight for 'Tekniker exhibe en Madrid cómo resolver los desafíos de la ciencia a gran escala'.
- 4** A small banner for 'miralbueno' at the bottom.

This screenshot shows a specific advertisement layout:

- 7** Header for 'valcomaq' with the tagline 'Expertos en la compra y venta de maquinaria industrial metalúrgica'.
- 8** A featured product for 'IEMAQ' titled 'Fresadora universal con visor de cotas'. It includes a video player and a 'Ver anuncio' button.
- 9** A footer row with logos for 'COLÁS', 'XIMATIC CNC', and 'CECAMASA'.

# Marketing y difusión de contenidos

Estrategia orientada al consumidor y no al producto

## Contenidos print + on-line

Publicación de marketing de contenidos, notas de prensa, artículos sobre producto, reportajes, entrevistas o casos de éxito.

El tono publicitario debe ser moderado y el contenido ajustarse al estilo y normas marcados por la Redacción de Interempresas.

**1 página\*** Precio: **1.025 euros**

hasta 1.500 caracteres, 2 imágenes y 3 links

- Publicación en revista impresa de una página
- Publicación en canal sectorial (web)
- Publicación en newsletter sectorial
- Difusión en RRSS

**2 páginas\*** Precio: **1.690 euros**

hasta 2.500 caracteres, 3 imágenes y 5 links

- Publicación en revista impresa de doble página
- Publicación en canal sectorial (web)
- Publicación en newsletter sectorial
- Difusión en RRSS

\* Consultar precios para redacción del contenido por parte de periodistas especializados.

## Publirreportaje print + on-line

Reportaje editorial de carácter publicitario y comercial, etiquetado como tal, sobre el cuál la empresa anunciante tiene el control total de la información e imágenes a publicar.

**1 páginas de reportaje** Precio: **1.570 euros**

**2 páginas de reportaje** Precio: **2.295 euros**

**Nota:** Para otros formatos consultar precios. Consultar precios para redacción del contenido por parte de periodistas especializados.

## Artículo patrocinado on-line

Publicación de una nota de prensa, artículo, noticia o caso de éxito con 1 imagen y 1 enlace en un canal sectorial (web) a escoger + newsletter sectorial + RRSS.

**Sin redacción** Precio: **240 euros**

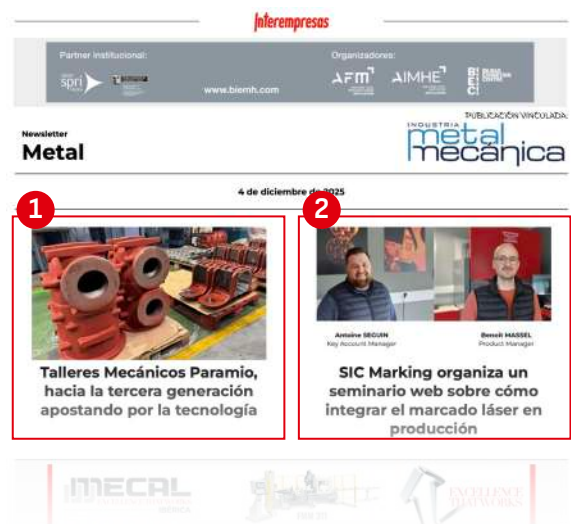
**Con redacción en clave SEO** Precio: **460 euros**

**Nota:** Incluido en campañas publicitarias.

## Contenido premium Newsletter

Difusión de una nota de prensa, artículo, noticia o caso de éxito de forma destacada posicionando el contenido en la parte superior, en una de las primeras dos posiciones, y con la imagen en tamaño superior.

Incluye la publicación del contenido en el canal sectorial correspondiente y difusión en RRSS.



Precio: **495 euros/envío**



**GRUPO**  
**Interempresas**

[comercial@interempresas.net](mailto:comercial@interempresas.net)  
[www.interempresas.net/info](http://www.interempresas.net/info)

---

**Barcelona**

Amadeu Vives, 20-22  
08750 Molins de Rei  
Tel. +34 93 680 20 27

**Madrid**

Santa Leonor, 63, planta 3a, nave L  
28037 Madrid  
Tel. +34 91 329 14 31

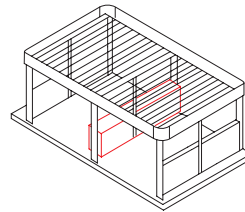
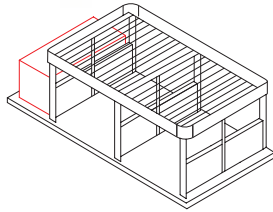
**Lisboa**

Avenida Defensores de Chaves, N.º 15, 3F  
1000-109 Lisboa



Hersteller von  
berührungslosen  
Waschanlagen

CONTAINER CAR WASHES



MODULAR CAR WASHES



Bei Eurowash Sp z o.o. sind wir auf den Bau moderner kontaktloser Waschanlagen spezialisiert. Das Hauptprofil unserer Tätigkeit ist die umfassende Umsetzung von Investitionen, durch den Bau von Überdachungen, professionellen Böden, Montage der Waschtechnik, bis hin zu Service während sowie nach der Garantiezeit. Unsere Priorität ist es, den Kunden hochwertige technologische Lösungen zu liefern, die auf möglichst guten Preis-Leistungs-Verhältnissen basieren. Als Firma Eurowash verfügen wir über eine grundierte Position an der Spitze der Firmen in unserer Branche, wodurch wir unseren Kunden die Sicherheit der Investition in jeder ihrer Phasen sowie die Zuverlässigkeit der gelieferten Lösungen anbieten können. Alle unsere Maßnahmen sind auf den Bau beständiger und langfristiger Beziehungen zu Kunden und Geschäftspartnern ausgerichtet. Die Grundlage für den Erfolg und unsere größte Kraft, ist das qualifizierte und gut eingeschulte Team von Mitarbeitern, ohne die wir nicht an der Stelle wären, an der wir heute stehen.





## SILVER DESIGN

- Konstruktion aus verzinktem Stahl
- Dach aus Trapezblech
- Beleuchtung der Waschstation mit LED-Lampen
- Werbebanner mit buntem Aufdruck (individuell entworfen) oder Polycarbonat
- Moderne Attika
- Beleuchtete Schriften Dibond
- Set aus Rinnen und Zubehör für den Abfluss von Regenwasser



## CLASSIC

- Konstruktion aus verzinktem Stahl
- Dach aus Trapezblech oder Polycarbonat
- Beleuchtung der Waschstationen mit LED-Lampen
- Werbebanner mit buntem Aufdruck (individuell entworfen)
- Attika aus pulverlackiertem Aluminiumblech oder Dibond
- Beleuchtete Schriften
- Set aus Rohren und Zubehör für den Abfluss von Regenwasser



## PRO EUROWASH

- Konstruktion aus verzinktem Stahl
- Dach aus Trapezblech oder Polycarbonat
- Beleuchtung der Waschstation mit LED-Lampen
- Werbebanner mit buntem Aufdruck (individuell entworfen)
- Attika aus pulverlackiertem Aluminiumblech oder Dibond
- Beleuchtete Schriften und beleuchtete, dreidimensionale Ecken
- Verkleidete Pfosten mit LED-Beleuchtung
- Set aus Rohren und Zubehör für den Abfluss von Regenwasser



## LIGHT

- Konstruktion aus verzinktem Stahl
- Dach aus Trapezblech oder Polycarbonat
- Beleuchtung der Waschstationen mit LED-Lampen
- Werbebanner mit buntem Aufdruck (individuell entworfen)
- Attika aus pulverlackiertem Aluminiumblech oder Dibond
- Beleuchtete Schriften und Umrissbeleuchtung der Attika am Umfang
- Set aus Rinnen und Zubehör für den Abfluss von Regenwasser

## PERSONALISIERUNGS-OPTIONEN

- Verkleidungsmöglichkeit der Pfosten, in jeder Art von Attika mit beliebiger Anzahl
- Möglichkeit der optischen Personalisierung des ausgewählten Attika-Projekts
- Vorbereitung des Grafikdesigns der Werbebanner



## NEW DESIGN

- Konstruktion aus verzinktem Stahl
- Dach aus Trapezblech oder Polycarbonat
- Beleuchtung der Waschstation mit LED-Lampen
- Werbebanner mit buntem Aufdruck (individuell entworfen)
- Moderne Attika aus Dibond
- Beleuchtete Schriften
- Verkleidete Pfosten mit Flächenbeleuchtung
- Set aus Rinnen und Zubehör für den Abfluss von Regenwasser

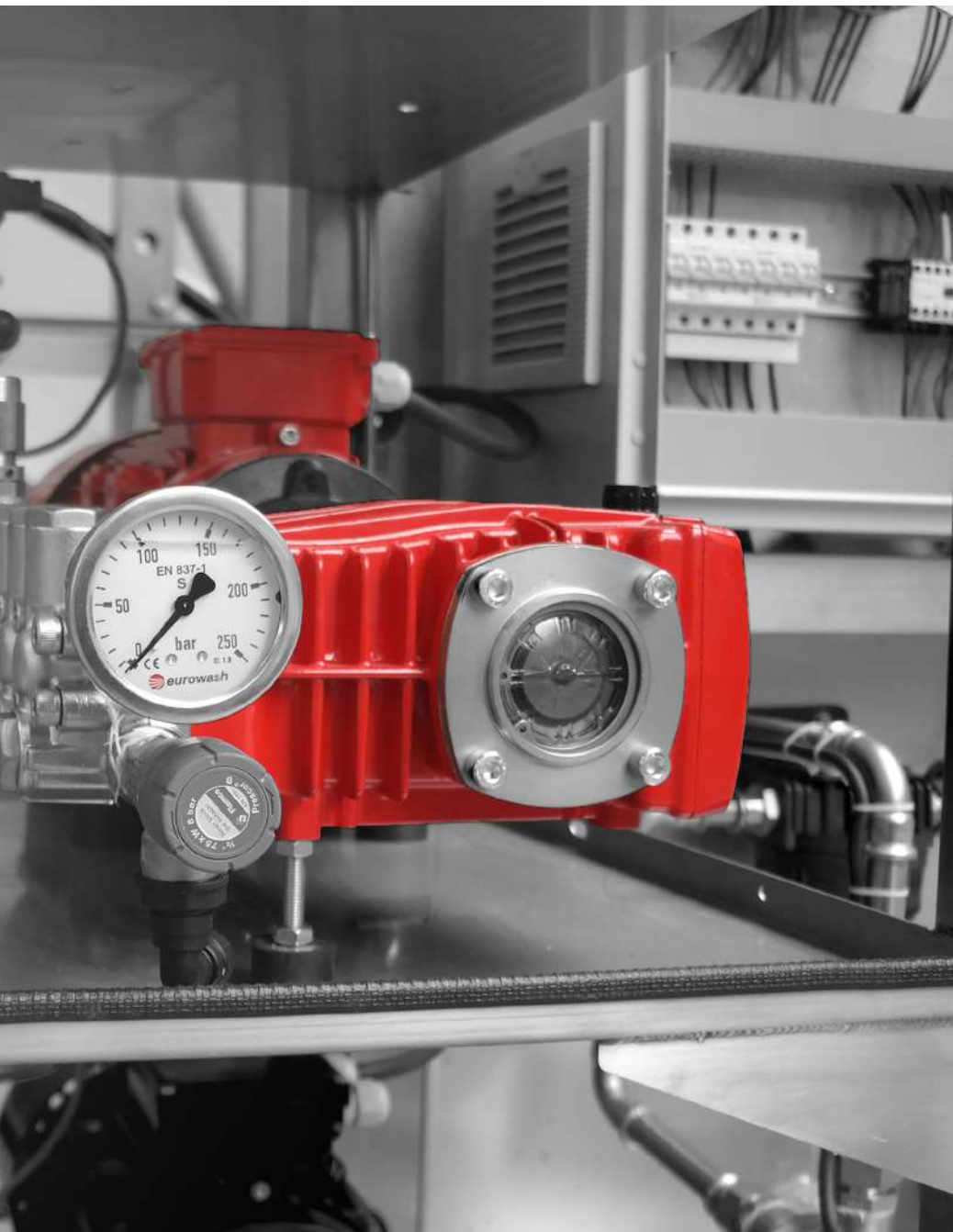
Entdecken Sie, wie Ihre kontaktlose Waschanlage aussehen kann!



QR scannen  
**KONFIGURATOR**  
 EUROWASH



**ARTEN VON  
 WERBE-ATTIKEN**



# EUROWASH

1

Wir bieten einen umfassenden Waschanlagenservice einschließlich Unterstützung bei der Planung und Einholung von Genehmigungen.

2

Wir verfügen über ein breites Sortiment an Ersatzteilen für kontaktlose Waschanlagen.

3

Der Großteil der Elemente, aus denen die Waschanlage besteht, wird von uns selbst hergestellt, wodurch wir die Kontrolle über die Qualität und die Fristen haben.

4

Wir investieren jährlich mehr als 100 Tausend Zloty für die Schulung unseres Personals und damit in unsere Zukunft, was unseren Kunden die Garantie dafür bietet, dass wir sie viele Jahre lang begleiten werden.

5

Wir verfügen über mehr als ein Dutzend Jahre Erfahrung bei dieser Art von Investitionen, so dass wir die Sicherheit der Investition in jeder Phase gewährleisten können.

6

Wir behandeln jeden Kunden wie einen Partner, dank dessen wir Empfehlungen für weitere Aufträge erhalten können.

7

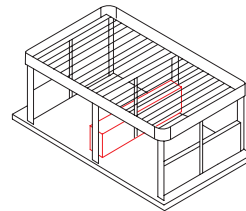
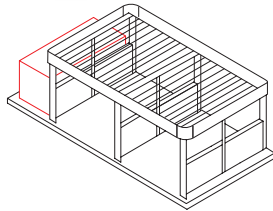
Wir bieten einen umfassenden Service und Nachverkaufsdienst dank einer von der Produktion getrennten Serviceabteilung und Mitarbeitern, die sich der Kundenbetreuung widmen.

8

Wir bieten eine Service und Nachverkaufsgarantie.



**CONTAINER-  
WASCHANLAGEN**



**MODUL-  
WASCHANLAGEN**



Eurowash Sp z o.o. specializes in the construction of modern, environmentally friendly touchless car washes. Our main business profile is a comprehensive implementation of investments from the design stage through the construction of bays, professional floors, installation of car washing technology, warranty and post-warranty service.

Our priority is providing our customers with high quality technological solutions that offer the best value for money. Eurowash is a leading brand with a well-established position in the market. For this reason, we can guarantee our customers complete confidence of their investment at every stage of implementation and the reliability of the delivered products.

Our aim is to build lasting, long-term relationships with our business partners. The basis of our success and one of our greatest strengths is our highly qualified team, without whom we would not be where we are today.





### SILVER DESIGN

- Galvanized steel construction
- Roof made of trapezoidal sheet
- LED lighting of washing stations
- Advertising banners with a colourful print (individually designed) or polycarbonate
- Modern banners
- Illuminated dibond letter signage
- A set of gutters and accessories for rainwater run-off system



### CLASSIC

- Galvanized steel construction
- Roof made of trapezoidal sheet or polycarbonate
- LED lighting of washing stations
- Advertising banners with colourful print (individually designed)
- Banners made of powder coated or dibond aluminum sheet
- Illuminated letter signage
- A set of gutters and accessories for rainwater run-off system



### PRO EUROWASH

- Galvanized steel construction
- Roof made of trapezoidal sheet or polycarbonate
- LED lighting of washing stations
- Advertising banners with colourful print (individually designed)
- Banners made of powder coated or dibond aluminum sheet
- Illuminated letter signage and three-dimensional corners
- Enclosed poles with LED illumination
- A set of gutters and accessories for rainwater run-off system



### LIGHT

- Galvanized steel construction
- Roof made of trapezoidal sheet or polycarbonate
- LED lighting of washing stations
- Advertising banners with a colourful print (individually designed)
- Banners made of powder coated or dibond aluminum sheet
- Illuminated letter signage and contour illumination of the advertising banners around the rim
- A set of gutters and accessories for rainwater run-off system

### CUSTOMISATION OPTIONS

- Possibility of casing poles, in every kind of banner by any amount
- Possibility of visual customisation of the selected banner design
- Preparation of the graphic design of advertising banners

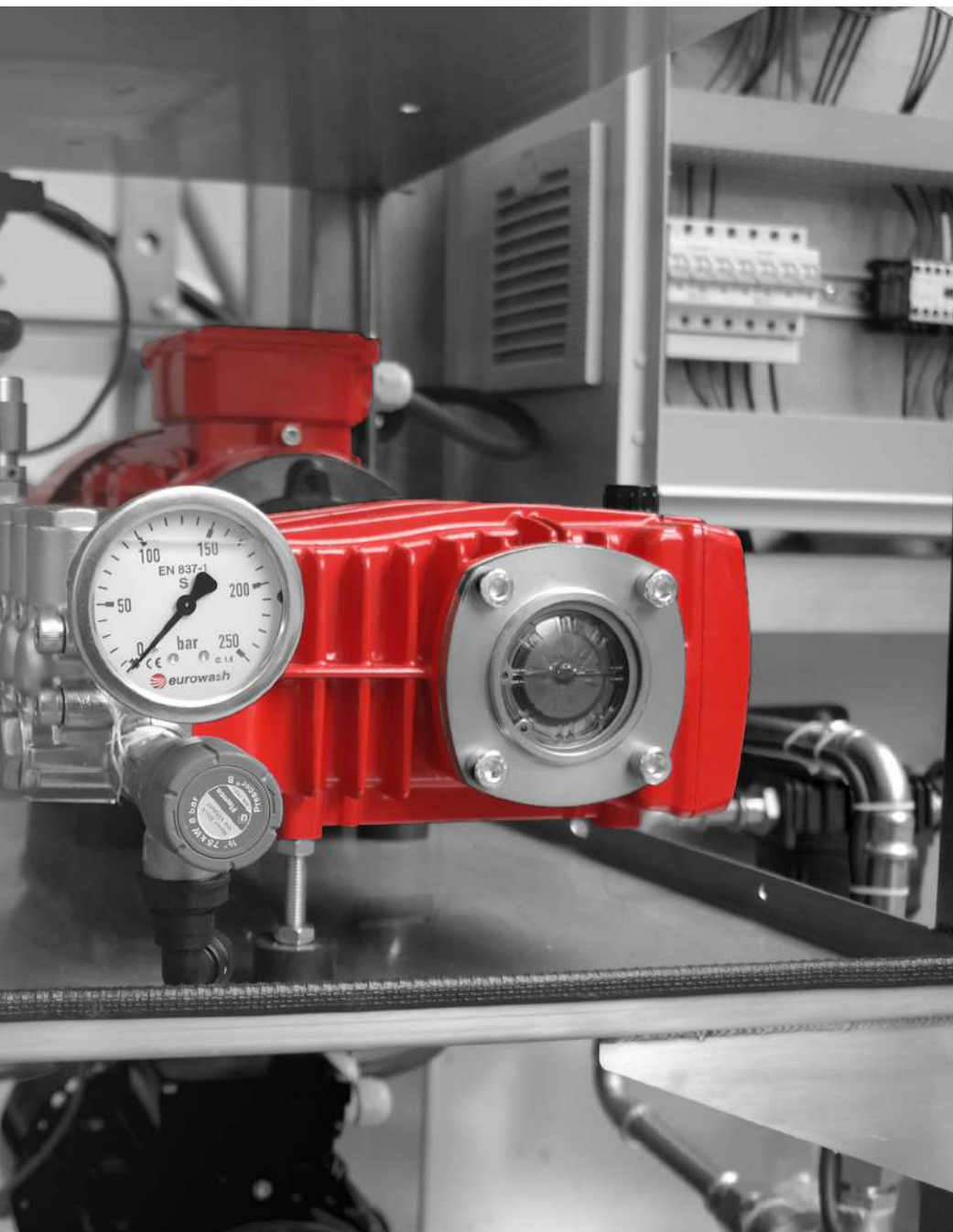
Check how your touchless car wash may look like!



## TYPES OF ADVERTISING WRAPPERS

### NEW DESIGN

- Galvanized steel construction
- Roof made of trapezoidal sheet or polycarbonate
- LED lighting of washing stations
- Advertising banners with a colourful print (individually designed)
- Modern banners made of dibond
- Illuminated letter signage
- Enclosed poles with plane illumination
- A set of gutters and accessories for rainwater run-off system



# EUROWASH

1

We offer a comprehensive implementation of car wash construction projects along with support in preparing the design and obtaining the necessary permits.

2

We have a wide range of spare parts for touchless car washes in stock.

3

Most of the elements of our car washes are produced in-house, which allows us to have control over the quality and deadlines.

4

We invest more than 100 thousand PLN a year in the training of our staff and, thus, in our future, to ensure the stability of our business for years to come.

5

We have years of experience in this type of projects and ensure the confidence of our customers' investments at every stage.

6

We treat our customers as our business partners and often attract new customers through recommendations from the existing ones.

7

Thanks to our dedicated customer service, we provide comprehensive after-sales and service support.

8

Our products come with a warranty.

A blue sports car is shown from a front-three-quarter view, moving through a car wash tunnel. The car is positioned on a conveyor belt. The tunnel's interior is lined with white plastic panels on the walls and ceiling. Water sprays are visible, creating a misty atmosphere around the car. The overall scene is dimly lit, with the car's headlights and the tunnel's structure providing the main light sources.

**Excellent Panel**

# Where excellence meets simplicity

---

Plastic wall and ceiling panels for  
car wash, truck wash and forecourt

**Carwash**



**Truckwash**

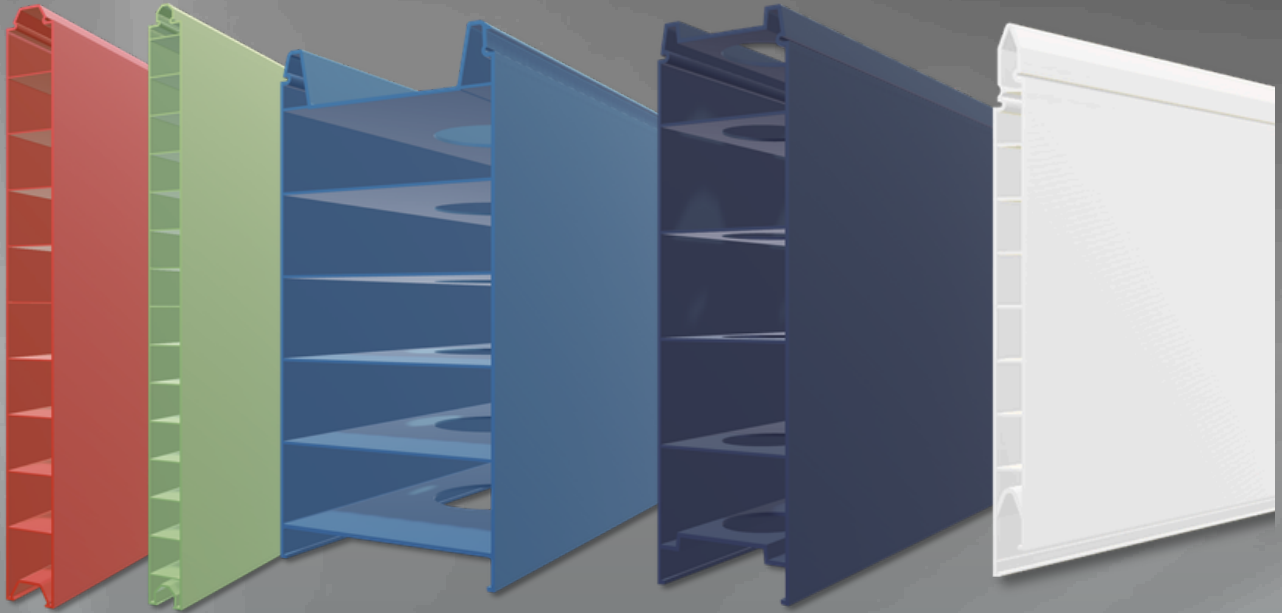


**Washbay**



**Forecourt**





**High chemical resistance**

**Low maintenance**

**Long service life**

**Light, simple and fast  
installation**

**Made in the Netherlands**

 **Excellent Panel**

*Visit us in Hall 3 - Stand 3C80  
[www.excellentpanel.com](http://www.excellentpanel.com)*



**FRESH FOOD SERVICES**

**Pressemitteilung FFS Mai 2026**

## FFS Fresh Food Services auf der UNITI expo: Weniger Komplexität für mehr Wirtschaftlichkeit im Bistro

Der nationale Food Service Spezialist FFS Fresh Food Services präsentiert auf der UNITI expo in Stuttgart vom 19. bis 21. Mai neue Konzepte für ein erfolgreiches Bistrogeschäft an Tankstellen. Im Fokus stehen einfaches Handling, reduzierte Komplexität und eine nachhaltige Steigerung der Wirtschaftlichkeit.

Neben bewährten Lösungen für Snacks und warme Mittagsangebote setzt das Unternehmen drei Schwerpunkte. „Mit unserem BAYERNSONNE Original Bayerischer Leberkäse zeigen wir, wie sich aus einem einzigen Produkt ein vielseitiges Angebot entwickeln lässt“, erklärt Vanessa Niederdellmann, Marketingleiterin bei FFS. „Das reduziert die Komplexität im Alltag und verbessert gleichzeitig die Wirtschaftlichkeit.“

Ein weiterer Fokus liege auf optimierten Logistiklösungen. FFS setze auf schnelle, zuverlässige Belieferung bei moderaten Stoppwerten. Ziel sei es, Betreibern zu helfen, Überbestellungen und damit verbundene Abschriften zu vermeiden.

Darüber hinaus präsentiert das Unternehmen erstmals seine neue Produktfamilie OFENSCHNECKE. „Ein innovatives Snack-Konzept, das direkt aus dem Tiefkühlbereich entweder sofort verzehrfähig ist oder mit minimalem Aufwand erwärmt werden kann“, so Niederdellmann. Auch hier stehe ein einfaches Handling bei gleichzeitig hoher Ergebnisqualität im Mittelpunkt.



### Über FFS

Frisch.Flexibel.Schnell, so ist das Motto von FFS. Das inhabergeführte Traditionsunternehmen aus Bochum liefert mit über 8.000 Frische-, Tiefkühl- und Trockenartikeln aus seinem Hauptlager in Linthe alles für eine erfolgreiche Gastronomie aus einer Hand. Das hauseigene Qualitätsmanagement sichert alle Prozesse vom Herstellbetrieb bis zum Kunden ab. Moderne Multitemperatur-Fahrzeuge sind in 24 Stunden fast überall in Deutschland. Das Unternehmen beliefert seine Kunden zentral, zentral vorkommissioniert je Filiale in Profi-Boxen oder direkt an den jeweiligen Standort. Eigene Produktentwicklung, Fach- und Konzeptberatung ergänzen das Angebot.

FFS Fresh Food Services GmbH & Co KG ist seit über 20 Jahren deutschlandweit im Außer-Haus-Markt tätig. Schwerpunkte in der Belieferung sind Bäckereien, Hotellerie und Gastronomie, Care und Gemeinschaftsverpflegung sowie Verkehrs- und Eventgastronomie. Mit fast 8.000 Kunden werden über 100 Mio. Euro Umsatz erwirtschaftet. Weitere Informationen unter:

**[www.ffs-team.de](http://www.ffs-team.de)**

### Kontakt

**Vanessa Niederdellmann**

FFS Fresh Food Services GmbH & Co. KG | Wasserstraße 223 | 44799 Bochum | Tel. +49 234 33822 371 |

E-Mail: [vanessa.niederdelmann@ffs-team.de](mailto:vanessa.niederdelmann@ffs-team.de)

# presse mitteilung

Franke Kaffeemaschinen AG  
Franke-Strasse 9  
4663 Aarburg  
Schweiz

+41 62 787 3131  
coffee.franke.com

**Kaffee entwickelt sich zu einem primären Margentreiber im Tankstellen- und Convenience-Geschäft**

## Franke Coffee Systems präsentiert segmentspezifische Lösungen auf der UNITI expo 2026

Aarburg/Schweiz – 12. Mai 2026

**An der UNITI expo 2026 in Stuttgart vom 19. bis 21. Mai zeigt Franke Coffee Systems, wie Kaffee im modernen Mobilitätsumfeld vom Zusatzangebot zu einer strategisch wichtigen Retail-Kategorie wird. In Halle 1, Stand 1D36 können Besucherinnen und Besucher die neuesten professionellen Kaffeelösungen des Unternehmens kennenlernen. Franke präsentiert dort Technologien, die speziell auf die betrieblichen Anforderungen im Tankstellengeschäft zugeschnitten sind.**



In ganz Europa befinden sich Tankstellen in einem strukturellen Wandel. Während die Treibstoffmargen schwanken und die Elektrifizierung das Mobilitätsverhalten verändert, hängt die Profitabilität zunehmend vom Erfolg der Angebote im Food-, Beverage- und Convenience-Bereich ab. Vor allem Kaffee hat sich als besonders stabile und skalierbare Kategorie etabliert, die zur Retail-Marge, zur Kundenbindung und zum Warenkorbwert beiträgt.

Die Bedingungen im Tankstellengeschäft unterscheiden sich grundsätzlich von denen herkömmlicher Cafés. Hohes Kundenaufkommen, schlanke Personalbesetzung und steigende Erwartungen an Premium-Getränke erfordern Systeme, die schnell konsistente Ergebnisse liefern. Im Tankstellengeschäft kommt es weniger auf handwerkliche Finesse als vielmehr auf klare, verlässliche Abläufe an.

Genau hier setzt die **Neue A-Linie** an, die Franke auf der UNITI expo 2026 präsentiert. Die neue Plattform wurde speziell für stark frequentierte Selbstbedienungsumgebungen entwickelt und vereint intuitive Bedienung, zuverlässige Leistung und gleichbleibend hohe In-Cup-Qualität. So hilft sie, die Kundenbindung zu stärken und den Kaffeeumsatz zu steigern. Gleichzeitig ermöglicht die Produktlinie eine breite Getränkevielfalt, die weit über den klassischen Kaffee hinausgeht. Ob aromatisierte und Iced-Getränke, Rezepturen auf Matcha- oder Kokosbasis: Die Neue A-Linie macht es einfach, aktuelle Konsumententrends auf Knopfdruck ins Angebot aufzunehmen.

Ergänzend zu den Self-Service-Lösungen präsentiert Franke auch die **Mytico Vario**, die Schweizer Präzision mit italienischem Design verbindet. Sie vereint die Optik einer Siebträgermaschine mit der Effizienz und Konsistenz einer vollautomatischen Kaffeemaschine.

Bereits im Eingangsbereich der Messe kommen Besucherinnen und Besucher mit Franke in Kontakt. Am Eingang Ost lädt ein eigener Franke Welcome-Bereich die Gäste mit frisch zubereitetem Kaffee und einer Auswahl weiterer Getränke ein und macht Qualität und Vielfalt des Angebots direkt erlebbar. Während der gesamten Ausstellung können Besucherinnen und Besucher am Hauptstand Live-Vorführungen und Getränke-Highlights erleben, zubereitet vom Franke Markenbotschafter und Barista-Champion Wojciech Tysler.

Franke Coffee Systems tritt aber nicht nur als Aussteller auf, sondern beteiligt sich auch aktiv am Konferenzprogramm der UNITI expo. Am 19. Mai 2026 um 13:30 Uhr sprechen Michael Grodzicki von Franke Coffee Systems und Sjoerd van den Dungen von PCG Premium Coffee Group im UNITI expo Forum (Halle 1) zum Thema „*Transforming the Coffee Corner into a Revenue Engine*“. Im Fokus steht die Frage, wie Kaffee im Tankstellen- und Convenience-Geschäft als skalierbare und profitable Kategorie aufgebaut werden kann.

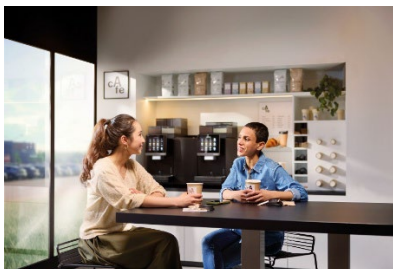
Franke Coffee Systems lädt Fachbesucherinnen und Fachbesucher ein, sich an der UNITI expo 2026 in Halle 1, Stand 1D36, inspirieren zu lassen und zu erfahren, wie Kaffee im Tankstellen- und Convenience-Geschäft die Kundenzufriedenheit, Kundenbindung und den wirtschaftlichen Erfolg stärken kann.

### Über Franke Coffee Systems

Franke Coffee Systems, eine Division der Franke Gruppe, entwickelt und produziert professionelle Kaffeemaschinen. Das Unternehmen unterstützt mit Schweizer Ingenieurskunst und maßgeschneiderten Lösungen Kunden in 80 Ländern. Der Hauptsitz von Franke Coffee Systems befindet sich in Aarburg, Schweiz. Mehr Informationen unter [coffee.franke.com](https://coffee.franke.com).

### Pressekontakt

Sabina Nelson  
Direkt +41 62 787 3585  
Mobil +41 79 222 9360  
[sabina.nelson@franke.com](mailto:sabina.nelson@franke.com)



Bildrechte: Franke

# press release

Franke Kaffeemaschinen AG  
Franke-Strasse 9  
4663 Aarburg  
Switzerland

+41 62 787 3131  
coffee.franke.com

**Coffee is becoming a primary margin driver in forecourt retail**

## Franke Coffee Systems to showcase segment-focused solutions at UNITI expo 2026

Aarburg, Switzerland - May 12, 2026

**At UNITI expo 2026 in Stuttgart (May 19–21), Franke Coffee Systems will demonstrate how coffee is evolving from a convenience add-on into a strategic retail category within the modern mobility hub. Visitors can experience the company's latest professional coffee solutions in Hall 1, Booth 1D36, where Franke will present technologies designed specifically for the operational realities of forecourt retail.**



Across Europe, petrol stations are undergoing a structural transformation. As fuel margins fluctuate and electrification reshapes mobility patterns, profitability increasingly depends on the performance of food, beverage and convenience offers. Coffee in particular has emerged as one of the most resilient and scalable contributors to retail margin, customer loyalty and basket value.

Forecourt retail, however, operates under conditions very different from traditional cafés. High customer frequency, lean staffing models and rising expectations for premium beverages require systems that deliver consistent results at speed. Forecourt retail does not need more craftsmanship variability. It requires clarity in execution.



This is where Franke's **New A Line** comes in. Presented at UNITI expo 2026, the platform has been engineered for high-frequency self-service environments, combining intuitive operation, reliable performance and consistently high in-cup quality to help support conversion and increase coffee sales. At the same time, the product line enables a broad beverage variety that goes beyond traditional coffee, supporting evolving consumer preferences with options such as iced and flavored beverages as well as trending choices including matcha or coconut-based recipes, all available at the touch of a button.

Complementing its self-service solutions, Franke will also showcase **Mytico Vario**, combining Swiss precision with Italian design. It brings the visual presence of a traditional espresso machine together with the efficiency and consistency of a fully automatic coffee machine.

Visitors will encounter Franke already upon arrival at the exhibition. At Entrance East, a dedicated Franke welcome area draws visitors in with freshly prepared coffee and a selection of other beverages, creating an inviting first touchpoint and an opportunity to discover the quality and variety on offer. Throughout the exhibition, visitors can experience live demonstrations and signature beverages prepared by Franke Brand Ambassador and Barista Champion Wojciech Tysler at the main booth.

Beyond the exhibition floor, Franke Coffee Systems will also contribute to the UNITI expo conference program. On May 19 at 13:30 in UNITI expo forum (Hall 1), Michael Grodzicki (Franke Coffee Systems) will join Sjoerd van den Dungen (PCG Premium Coffee Group) to present on the topic "*Transforming the Coffee Corner into a Revenue Engine*", sharing insights into how coffee can be structured as a scalable and profitable category in forecourt retail environments.

Industry professionals are invited to visit Franke Coffee Systems at UNITI expo 2026, Hall 1, Booth 1D36, to explore how coffee can become a stronger driver of customer satisfaction and retail performance in forecourt environments.

### **About Franke Coffee Systems**

Franke Coffee Systems, a division of the Franke Group, designs and manufactures professional coffee machines. Headquartered in Aarburg, Switzerland, the company serves customers in 80 countries through a global service and distribution network, providing Swiss-engineered quality and customer-focused solutions. Learn more at [coffee.franke.com](https://coffee.franke.com).

### **Media contact**

Sabina Nelson  
Direct +41 62 787 3585  
Mobile +41 79 222 9360  
[sabina.nelson@franke.com](mailto:sabina.nelson@franke.com)



Copyright images: Franke

## HESA Innovations und DTV bündeln Kompetenzen für automatisierte Shop- und Tabakversorgung an Tankstellen

Dieburg, 27.04.2026 – Auf der diesjährigen UNITI expo stellen die HESA Innovations GmbH und die DTV Tabakwaren-Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG, ein bundesweit führender Verbund leistungsstarker regionaler Tabakwaren-Großhändler, erstmals gemeinsam auf dem Messestand von HESA Innovations aus. Die Partner präsentieren zukunftsweisende Shop-Konzepte, die Tankstellenbetreibern helfen, Personal zu entlasten, Abläufe zu automatisieren und sortimentssicher zu bleiben – insbesondere im personalintensiven und fachlich anspruchsvollen Bereich der Tabakwaren.

### Innovative Konzepte zur Prozessautomatisierung in Tankstellen

Im Mittelpunkt des Messeauftritts stehen neu entwickelte Shop-Konzepte, die den täglichen Betrieb effizienter gestalten. Dazu gehören automatisierte Bestellprozesse, intelligente Warenversorgung und digital unterstützte Abläufe, die manuelle Tätigkeiten deutlich reduzieren.

Ziel ist es, Tankstellenbetreiber spürbar zu entlasten, indem

- Arbeitsaufwände deutlich reduziert werden, insbesondere durch automatisierte Abläufe und geringeren manuellen Betreuungsbedarf,
- Fehlbestände sowie Out-of-Stock-Situationen vermieden werden, um eine hohe Warenverfügbarkeit und Sortimentsstabilität sicherzustellen,
- Prozesse rund um Warenversorgung, Sortimentssteuerung und Bestandskontrolle effizienter und transparenter umgesetzt werden und
- der Verkauf sicherer gestaltet wird, da der automatisierte Wareneinsatz über Automaten Risiken wie Diebstahl, Fehlzugriffe und Manipulation deutlich senkt.

„Mit unseren Lösungen möchten wir Betreibern ermöglichen, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren – die 24/7 Versorgung, mit minimalen Personalaufwand“, sagt Maximilian Zehfuß, Geschäftsführer der HESA Innovations GmbH. „Gerade in Zeiten knapper Personalressourcen schaffen automatisierte Prozesse eine echte Entlastung und erhöhen gleichzeitig die betriebliche Effizienz.“



HESA Innovations GmbH  
Dieselstraße 3  
64807 Dieburg  
T: +49 6071 2092860



Geschäftsführer:  
Maximilian Zehfuß, Peter Zehfuß  
info@hesainnovations.de  
www.hesainnovations.de



Amtsgericht Darmstadt  
HR B 32798  
USt.ID: DE 178285755



Frankfurter Volksbank  
IBAN: DE69 5019 0000 0006 9284 71  
BIC: FFVBDE33XXX

## Starker Partner im Bereich Tabakwarenversorgung

Die DTV Tabakwaren-Vertriebsgesellschaft, bestehend aus führenden, leistungsstarken, regional verankerten Tabakwaren-Großhändlern, ergänzt das Konzept mit einem umfassenden Sortiment und langjähriger Expertise.

Sie steht für

- zuverlässige und schnelle Belieferung,
- tabakspezifisches Fachwissen,
- eine regionale, eng vernetzte Versorgung,
- und höchsten Servicegrad für Tankstellen und Convenience-Shops.

„Wir freuen uns, gemeinsam mit der HESA Innovations GmbH ein modernes Gesamtpaket präsentieren zu können, dass Versorgungssicherheit und effiziente Abläufe optimal miteinander verbindet“, erklärt Bernd Eßer, Geschäftsführer der DTV Tabakwaren-Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG.

## Gemeinsam auf der Messe: Lösungen live erleben

Besucher der UNITI expo haben die Möglichkeit, sämtliche Konzepte direkt am Stand von der HESA Innovations GmbH kennenzulernen:

- Live-Demos der Automatisierungsprozesse
- Einblicke in Sortimentsmanagement & Bestellautomation
- Beratung zu Tabakwarenversorgung durch die DTV Tabakwaren- Vertriebsgesellschaft
- Austausch mit Experten der Unternehmen

**Standort: Halle 1, Stand 1E64**

## Über HESA Innovations

Ihr Projektpartner für Vending & Automatisierung

Die HESA Innovations GmbH, mit Hauptsitz im Rhein-Main-Gebiet, ist seit vielen Jahren ein unverzichtbarer Partner in der Entwicklung von Jugendschutzsystemen und Automatentechnologien. Das Unternehmen hat sich durch seine maßgeschneiderten Lösungen und umfassende Expertise in der Branche einen Namen gemacht.

Dabei liefern wir mehr als Automaten. Wir entwickeln durchdachte, skalierbare Vendingkonzepte für Unternehmen, die ihre Prozesse vereinfachen, den Service verbessern und unabhängig von Öffnungszeiten verkaufen wollen.



HESA Innovations GmbH  
Dieselstraße 3  
64807 Dieburg  
T: +49 6071 2092860



Geschäftsführer:  
Maximilian Zehfuß, Peter Zehfuß  
info@hesainnovations.de  
www.hesainnovations.de



Amtsgericht Darmstadt  
HR B 32798  
USt.ID: DE 178285755



Frankfurter Volksbank  
IBAN: DE69 5019 0000 0006 9284 71  
BIC: FFVBDEFFXXX

## Unsere Leistungen im Überblick:

- Herstellerunabhängig planen und umsetzen
- Projekte ganzheitlich entwickeln – von Analyse bis Inbetriebnahme
- ERP-, RFID-, und Payment-Systeme nahtlos integrieren
- Skalierbar von Einzelstandort bis zum großflächigen Rollout
- Ihr Design standortspezifisch und markenkonform integrieren
- Direkte Abstimmung, kurze Wege, zügige Umsetzung

## Über DTV Tabakwaren-Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG

Zuverlässig! Das macht der Großhandel einfach besser!

Gegründet 1985 erreichte DTV Tabak bereits im Jahr 1989 den Status eines maßgeblichen Lieferanten des Fachhandels. Seit 1995 – mit einem Umsatz von über 2,6 Milliarden Euro – ist DTV Tabak die Nummer 1 unter den Fachgroßhandelsgruppen.

Aktuell beliefert DTV Tabak über 15.000 Einzelhändler in Deutschland und ist Partner relevanter Systemkunden. Mit rund 4 Milliarden Euro Umsatz im Jahr 2025 wurde die herausragende Stellung der Gruppe erneut bestätigt.

Alle Gesellschafter der DTV Tabak-Gruppe sind führend in ihrer Region. Ihre genaue Kenntnis des regionalen Marktes, ihre Flexibilität und die Nähe zum Partner Kunde ist ein Vorteil, von dem sowohl regionale wie auch nationale Systemkunden in ihrer Entwicklung profitieren.

## Über Tabac&co

„Tabac&co“ ist ein richtungsweisendes Franchise-Konzept für den Tabakwarenfachhandel, das klassische Fachgeschäftskompetenz mit attraktiven Ergänzungssortimenten sowie zusätzlichen Serviceleistungen wie Lottoannahme und Postshop verbindet. Ziel ist es, Kunden eine zeitgemäße Nahversorgung aus einer Hand zu bieten und Franchisepartnern ein zukunftssicheres Geschäftsmodell zu ermöglichen.

Der nachhaltige Erfolg von „Tabac&co“ basiert auf dem Zusammenspiel engagierter Unternehmerinnen und Unternehmer mit den umfassenden Ressourcen des Systems. Dazu zählen optimal ausgewählte Standorte, eine moderne und einheitliche Ladenausstattung, standortbezogene Sortimentskonzepte sowie eine permanente, praxisorientierte Beratung durch erfahrene Experten. Dieses ganzheitliche Konzept schafft die Grundlage für wirtschaftliche Stabilität und unternehmerischen Erfolg im stationären Handel.



HESA Innovations GmbH  
Dieselstraße 3  
64807 Dieburg  
T: +49 6071 2092860



Geschäftsführer:  
Maximilian Zehfuß, Peter Zehfuß  
info@hesainnovations.de  
www.hesainnovations.de



Amtsgericht Darmstadt  
HR B 32798  
USt.ID: DE 178285755



Frankfurter Volksbank  
IBAN: DE69 5019 0000 0006 9284 71  
BIC: FFVBDE33XXX

## Wenn Technologie, Marktkompetenz und Kundennähe zusammenkommen

Die Stärke der Kooperation liegt im nahtlosen Zusammenspiel klar definierter Kompetenzen: Während HESA Innovations als technischer Spezialist die automatisierten Versorgungslösungen und Systemtechnologien bereitstellt, bringt DTV als Deutschlands führender Ansprechpartner im Tabakwaren-Fachgroßhandel tiefgehende Sortimentskompetenz sowie eine hervorragende Vernetzung innerhalb der Branche ein. Tabac&co ergänzt die Partnerschaft als praxisnaher Vertriebspartner mit ausgeprägtem Kundenverständnis, hoher Marktnähe und einem etablierten Franchise-Konzept. Gemeinsam entsteht so eine leistungsfähige Lösung, die technologische Innovationskraft, Sortiments- und Branchenexpertise sowie echtes Kundenwissen vereint – und Tankstellenbetreibern einen spürbaren Mehrwert bietet.



HESA Innovations GmbH  
Dieselstraße 3  
64807 Dieburg  
T: +49 6071 2092860



Geschäftsführer:  
Maximilian Zehfuß, Peter Zehfuß  
info@hesainnovations.de  
www.hesainnovations.de



Amtsgericht Darmstadt  
HR B 32798  
USt.ID: DE 178285755



Frankfurter Volksbank  
IBAN: DE69 5019 0000 0006 9284 71  
BIC: FFVBDEFFXXX

## HESA Innovations and DTV Combine Expertise for Automated Shop and Tobacco Supply at Service Stations

Dieburg, April 27, 2026 – At this year's UNITI expo, HESA Innovations GmbH and DTV Tabakwaren-Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG—one of Germany's leading alliances of strong regional tobacco wholesalers—will be exhibiting together for the first time at the HESA Innovations booth.

The partners are presenting forward-looking shop concepts designed to help service station operators reduce staffing pressure, automate processes, and ensure reliable assortments—particularly in the staff-intensive and technically demanding tobacco segment.

### Innovative Concepts for Process Automation in Service Stations

The focus of the exhibition is on newly developed shop concepts that make daily operations more efficient. These include automated ordering processes, intelligent product supply, and digitally supported workflows that significantly reduce manual tasks.

The goal is to noticeably relieve service station operators by:

- significantly reducing workload, especially through automation and lower manual supervision requirements,
- avoiding stock shortages and out-of-stock situations to ensure high product availability and assortment stability,
- making processes related to product supply, assortment management, and inventory control more efficient and transparent, and
- increasing sales security, as automated product access via vending systems reduces risks such as theft, incorrect access, and manipulation.

“With our solutions, we want to enable operators to focus on what matters most—24/7 supply with minimal staffing requirements,” says Maximilian Zehfuß, Managing Director of HESA Innovations GmbH. “Especially in times of limited personnel resources, automated processes provide real relief while increasing operational efficiency.”



HESA Innovations GmbH  
Dieselstraße 3  
64807 Dieburg  
T: +49 6071 2092860



Geschäftsführer:  
Maximilian Zehfuß, Peter Zehfuß  
info@hesainnovations.de  
www.hesainnovations.de



Amtsgericht Darmstadt  
HR B 32798  
USt.ID: DE 178285755



Frankfurter Volksbank  
IBAN: DE69 5019 0000 0006 9284 71  
BIC: FFBVDE33XXX

## Strong Partner in Tobacco Supply

DTV Tabakwaren-Vertriebsgesellschaft, consisting of leading, high-performance, regionally anchored tobacco wholesalers, complements the concept with a comprehensive product range and many years of expertise.

It stands for:

- reliable and fast delivery,
- specialized tobacco expertise,
- a strong, regionally networked supply structure, and
- a high level of service for service stations and convenience shops.

“We are delighted to present a modern overall solution together with HESA Innovations GmbH that optimally combines supply reliability with efficient processes,” explains Bernd Eßer, Managing Director of DTV Tabakwaren-Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG.

## Experience the Solutions Live at the Exhibition

Visitors to UNITI expo will have the opportunity to experience all concepts live at the HESA Innovations booth:

- live demonstrations of automation processes
- insights into assortment management and order automation
- consultation on tobacco supply by DTV Tabakwaren-Vertriebsgesellschaft
- exchange with experts from both companies

**Location: Hall 1, Booth 1E64**

## About HESA Innovations

Your Project Partner for Vending & Automation

HESA Innovations GmbH, headquartered in the Rhine-Main region, has been an essential partner for many years in the development of age-verification systems and vending technologies. The company has built a strong reputation through tailored solutions and comprehensive expertise.

We deliver more than machines. We develop well-thought-out, scalable vending concepts for companies that want to simplify processes, improve service, and sell independently of opening hours.



HESA Innovations GmbH  
Dieselstraße 3  
64807 Dieburg  
T: +49 6071 2092860



Geschäftsführer:  
Maximilian Zehfuß, Peter Zehfuß  
info@hesainnovations.de  
www.hesainnovations.de



Amtsgericht Darmstadt  
HR B 32798  
USt.ID: DE 178285755



Frankfurter Volksbank  
IBAN: DE69 5019 0000 0006 9284 71  
BIC: FFVBDEFFXXX

## Our Services at a Glance:

- Manufacturer-independent planning and implementation
- Holistic project development—from analysis to commissioning
- Seamless integration of ERP, RFID, and payment systems
- Scalable from single location to large-scale rollout
- Site-specific and brand-compliant design integration
- Direct coordination, short communication paths, fast implementation

## About DTV Tabakwaren-Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG

Reliable! Wholesale Simply Does It Better!

Founded in 1985, DTV Tabak became a key supplier to the specialist trade as early as 1989. Since 1995—with a turnover of over €2.6 billion—DTV Tabak has been the number one in the specialized wholesale sector.

Today, DTV Tabak supplies over 15,000 retailers in Germany and partners with major system customers. With approximately €4 billion in revenue in 2025, the group has once again confirmed its outstanding market position.

All DTV group shareholders are leaders in their respective regions. Their deep knowledge of regional markets, flexibility, and close customer relationships provide a significant advantage for both regional and national system partners.

## About Tabac&co

“Tabac&co” is a forward-looking franchise concept for the tobacco retail sector, combining traditional specialist retail expertise with attractive complementary assortments and additional services such as lottery acceptance and postal services.

The aim is to provide customers with modern, one-stop local supply while offering franchise partners a future-proof business model.

The sustainable success of “Tabac&co” is based on the interaction between dedicated entrepreneurs and the extensive resources of the system. These include carefully selected locations, modern and standardized store designs, location-based assortment concepts, and continuous, practice-oriented consulting by experienced experts. This holistic approach creates the foundation for economic stability and entrepreneurial success in brick-and-mortar retail.



HESA Innovations GmbH  
Dieselstraße 3  
64807 Dieburg  
T: +49 6071 2092860



Geschäftsführer:  
Maximilian Zehfuß, Peter Zehfuß  
info@hesainnovations.de  
www.hesainnovations.de



Amtsgericht Darmstadt  
HR B 32798  
USt.ID: DE 178285755



Frankfurter Volksbank  
IBAN: DE69 5019 0000 0006 9284 71  
BIC: FFBVDE33XXX

## When Technology, Market Expertise, and Customer Proximity Come Together

The strength of this partnership lies in the seamless interaction of clearly defined competencies: while HESA Innovations provides automated supply solutions and system technologies as a technical specialist, DTV contributes deep assortment expertise and outstanding industry networking as Germany's leading tobacco wholesale partner. Tabac&co complements the partnership as a practical distribution partner with strong customer understanding, market proximity, and an established franchise concept.

Together, they create a powerful solution that combines technological innovation, product and industry expertise, and real customer insight—delivering tangible added value for service station operators.



HESA Innovations GmbH  
Dieselstraße 3  
64807 Dieburg  
T: +49 6071 2092860



Geschäftsführer:  
Maximilian Zehfuß, Peter Zehfuß  
info@hesainnovations.de  
www.hesainnovations.de



Amtsgericht Darmstadt  
HR B 32798  
Ust.ID: DE 178285755



Frankfurter Volksbank  
IBAN: DE69 5019 0000 0006 9284 71  
BIC: FFBDE333

## HUGO stärkt die Digitalisierung der Öllogistik und löst globale Herausforderungen bei Verlusten und Diebstahl

1. Öldiebstahl, Schmuggel und ungenaue Messungen sind kritische Schwachstellen der Energielogistik. Als führender Anbieter digitaler Lösungen präsentiert HUGO auf der **UNITI expo 2026** sein neuestes IoT-Ökosystem. Ziel ist ein transparentes, sicheres und effizientes Supply-Chain-Management für die globale Ölindustrie.

2. Technologischer Kern: Von „passiver Verteidigung“ zu „aktiver Intelligenz“ Der Kernvorteil von HUGO liegt in der Full-Chain-Integration von „Hardware + Software + Big Data“. Mit einem professionellen technischen Team von über 100 Experten und mehr als 100 Patenten hat das Unternehmen über 30 Arten von smarter Hardware entwickelt:

- **Hochpräzise Sensorik:** Integration von Satellitenortung, RFID und drahtlosen Kommunikationstechnologien.
- **Abdeckung aller Szenarien:** Von smarter Sicherheit in Rohölzonen über intelligente Schlosskontrollen für Tankwagen bis hin zur Bestandsüberwachung an Tankstellen.
- **Einsatz unter extremen Bedingungen:** Die Produkte haben sich in unterschiedlichen und rauen Klimazonen bewährt, darunter in der Mongolei, Nigeria und Libyen.

3. Lösungen für Kernszenarien

- **Intelligente Tankwagen-Überwachung:** Einsatz von smarten Schachtabdeckungen (IoT-E-Seals) und hochpräzisen Füllstandsmessern, um Sicherheitslücken beim Öldiebstahl während des Transports vollständig zu schließen und eine „End-to-End-Transparenz“ zu erreichen.
- **Digitalisierung von Tankstellen:** Fehlbefüllungsschutz-Systeme und IoT-E-Seals gewährleisten die Sicherheit bei der Entladung, während eine Echtzeit-Bestandsüberwachung die betriebliche Effizienz steigert.
- **Rohöl- und Kraftstoffanlagen:** Auflösung regulatorischer Blindspots durch präzises Kraftstoffverbrauchsmanagement und digitale Aufsicht.

4. Branchenreferenzen und globale Präsenz Derzeit sind die Lösungen von HUGO weltweit bei über 10.000 Fahrzeugen und 5.000 Terminals erfolgreich im Einsatz.

- **Vertrauen durch Branchenriesen:** Als langjähriger Partner von PetroChina, Sinopec und China Railway wurde die technische Stabilität von HUGO nach höchsten Industriestandards geprüft.
- **Internationale Vision:** Unsere Produkte werden in mehr als zehn Länder exportiert, darunter Saudi-Arabien, Marokko und Nigeria. Insbesondere unser jüngstes IoT-Projekt in Saudi-Arabien hat die lokale digitale Transformation der Energielogistik maßgeblich unterstützt.

5. Über HUGO HUGO ist ein nationales High-Tech-Unternehmen, das sich auf die Digitalisierung der Lagerung und des Transports von Öl spezialisiert hat. Durch kontinuierliche

technologische Innovationen helfen wir Kunden, Verluste zu reduzieren, Risiken zu kontrollieren und die wirtschaftliche Effizienz signifikant zu steigern.

# HUGO Empowers Oil Logistics Digitization, Solving Global Loss and Theft Challenges

## 1. Introduction: Addressing Global Challenges in Oil Storage and Transportation

In the energy logistics sector, oil theft, smuggling, and inaccurate metering remain critical pain points for enterprises. As a leading provider of digital solutions, HUGO is unveiling its latest smart Internet of Things (IoT) ecosystem at UNITI expo 2026. HUGO is dedicated to leveraging high-tech innovation to build a transparent, secure, and efficient supply chain management system for the global oil industry.

## 2. Technology Core: From "Passive Defense" to "Active Intelligence"

HUGO's core advantage lies in its full-chain integration of "Hardware + Software + Big Data." With a professional technical team of over 100 experts and more than 100 patents, the company has developed over 30 types of smart hardware:

- High-Precision Sensing: Integration of satellite positioning, RFID, and wireless communication technologies.
- Full-Scenario Coverage: From smart security in crude oil zones to intelligent lock control for tank trucks and inventory monitoring at gas stations.
- Operation in Extreme Environments: Products have been field-proven in diverse and harsh climates, including Mongolia, Nigeria, and Libya.

## 3. Core Scenario Solutions

- Smart Tank Truck Supervision: Utilizing smart manhole covers (IoT electronic seals) and high-precision level gauges to completely eliminate oil theft loopholes during transit, achieving "end-to-end transparency."
- Gas Station Digitization: Anti-cross-filling systems and IoT electronic seals ensure the security of oil unloading, while real-time inventory monitoring enhances operational efficiency.
- Crude Oil & Fuel Equipment: Resolving regulatory blind spots by providing precise fuel consumption management and digital oversight.

## 4. Industry Endorsement and Global Footprint

Currently, HUGO's solutions have been successfully deployed across 10,000+ vehicles and 5,000+ terminals worldwide.

- Trusted by Industry Giants: As a long-term partner of PetroChina, Sinopec, and China Railway, HUGO's technical stability has been tested against the highest industry standards.
- International Vision: Our products are exported to more than ten countries, including Saudi Arabia, Morocco, and Nigeria. In particular, our recent IoT project in Saudi Arabia has provided robust support for the local digital transformation of energy logistics.

## 5. About HUGO

HUGO is a national high-tech enterprise focusing on the digitization of oil storage and transportation. Through continuous technological innovation, we help clients reduce losses, control risks, and significantly improve economic benefits.

## HUGO تعزز التحول الرقمي في لوجستيات النفط وتضع حلولاً للتحديات العالمية المتعلقة بالفقد والسرقة

### 1

مقدمة: معالجة التحديات العالمية في تخزين ونقل النفط

في قطاع اللوجستيات الطاقية، لا تزال سرقة النفط وتهريبه وعدم دقة القياس تمثل نقاط ألم حرجة للمؤسسات. وبصفتها مزوداً رائداً للحلول الرقمية، تكشف شركة HUGO عن أحدث منظوماتها الذكية لإنترنت الأشياء (IoT) في معرض **UNITI expo 2026**. تلتزم HUGO بتسخير الابتكارات التقنية العالية لبناء نظام إدارة سلسلة توريد شفاف وآمن وفعال لصناعة النفط العالمية.

### 2

"الجوهر التكنولوجي: من "الدفاع السلبي" إلى "الذكاء النشط"

تتميز الجوهرية لشركة HUGO في تكاملها الكامل بين "الأجهزة + البرمجيات + البيانات الضخمة". ومن خلال فريق تقني محترف يضم أكثر من 100 خبير وأكثر من 100 براءة اختراع، طورت الشركة أكثر من 30 نوعاً من الأجهزة الذكية:

- **استشعار عالي الدقة:** دمج تقنيات تحديد المواقع عبر الأقمار الصناعية، وتحديد الهوية بموجات الراديو (RFID)، وتقنيات الاتصال اللاسلكي.
- **تغطية شاملة لجميع السيناريوهات:** من الأمن الذكي في مناطق النفط الخام إلى التحكم الذكي في أقفال شاحنات الصهاريج ومراقبة المخزون في محطات الوقود.
- **العمل في البيئات القاسية:** أثبتت المنتجات كفاءتها ميدانياً في مناخات متنوعة وقاسية، بما في ذلك منغوليا ونيجيريا وليبيا.

### 3

حلول السيناريوهات الأساسية

- **الإشراف الذكي على شاحنات الصهاريج:** استخدام أغطية الفتحات الذكية (الأختام الإلكترونية لإنترنت الأشياء) وأجهزة قياس المستوى عالية الدقة للقضاء تماماً على ثغرات سرقة النفط أثناء النقل، وتحقيق "شفافية كاملة من الطرف إلى الطرف".
- **التحول الرقمي لمحطات الوقود:** تضمن أنظمة منع التعبئة الخاطئة والأختام الإلكترونية لإنترنت الأشياء أمن تفريغ النفط، بينما تعزز المراقبة الفورية للمخزون الكفاءة التشغيلية.
- **معدات النفط الخام والوقود:** معالجة المناطق التنظيمية العمياء من خلال توفير إدارة دقيقة لاستهلاك الوقود ورقابة رقمية.

### 4

ثقة الصناعة والبصمة العالمية

في الوقت الحالي، تم نشر حلول HUGO بنجاح في أكثر من 10,000 مركبة و 5,000 محطة حول العالم.

- **موثوقية من عمالقة الصناعة:** كشريك طويل الأمد لشركات **PetroChina** و **Sinopec** و **China Railway**، خضع الاستقرار التقني لشركة HUGO للاختبار وفقاً لأعلى معايير الصناعة.

- **رؤية دولية:** يتم تصدير منتجاتنا إلى أكثر من عشر دول، بما في ذلك المملكة العربية السعودية والمغرب ونيجيريا. وبشكل خاص، قدم مشروعنا الأخير لإنترنت الأشياء في **المملكة العربية السعودية** دعماً قوياً للتحول الرقمي المحلي للوجستيات الطاقة.

5

## HUGO نبذة عن

**HUGO** هي شركة وطنية رائدة في التكنولوجيا الفائقة، تركز على التحول الرقمي لتخزين ونقل النفط. ومن خلال الابتكار التكنولوجي المستمر، نساعد عملائنا على تقليل الخسائر، والتحكم في المخاطر، وزيادة الكفاءة الاقتصادية بشكل ملموس.

## PROFESSIONAL PRODUCTS FOR VEHICLE WASHING AND INDUSTRIAL CLEANING

### SPECIALIZATION

We are backed by more than 40 years collaborating with the most outstanding companies both nationally and internationally, with the main manufacturers of washing equipment, oil companies, vehicle manufacturers, etc. We are a European leader in the vehicle washing sector, with a wide range of products adapted to all kind of washing processes, machinery, quality, prices and to our customers' requirements.

### ENVIRONMENTAL PROTECTION AND TO PEOPLE

*Ibercompound* has made a firm commitment to the future in the development of new products, formulating more efficient, innovative and less polluting products. We are an **ISO 14001** and **EMAS** certified company.

### R+D Department

We are in continuous development and we are pioneers in the automotive sector products. We are continuous improving our products, assuming the commitment to develop more innovative and effective products, and always oriented to the protection of the environment.

### QUALITY

All the products are subjected to strict quality controls to comply with the established specifications. We are a **VDA** and **ISO 9001** certified company.

### PROFESSIONALISM

The *Ibercompound* team guarantees the **PROFESSIONALISM** and **SPECIALIZATION** of our company focused on all the Vehicle Washing processes, always offering a **PERSONALIZED ATTENTION, ASSISTANCE, SERVICE** and **COMMERCIAL TECHNICAL SUPPORT** service.



### RANGE OF PRODUCTS

**Liquids:** Wide range of products adapted to all the washing processes, machinery, quality, prices, and requirements of our clients and legislation.

**Powder:** We are the world's leading manufacturer specialised in the manufacture of Powder Detergents for High Pressure Wash Centers.

### EXPORT

Our expansion plan started in recent years has allowed us to become one of the leaders in the international level, as a result of our professional work and our specialization in the vehicle washing.



### VDA Certificate

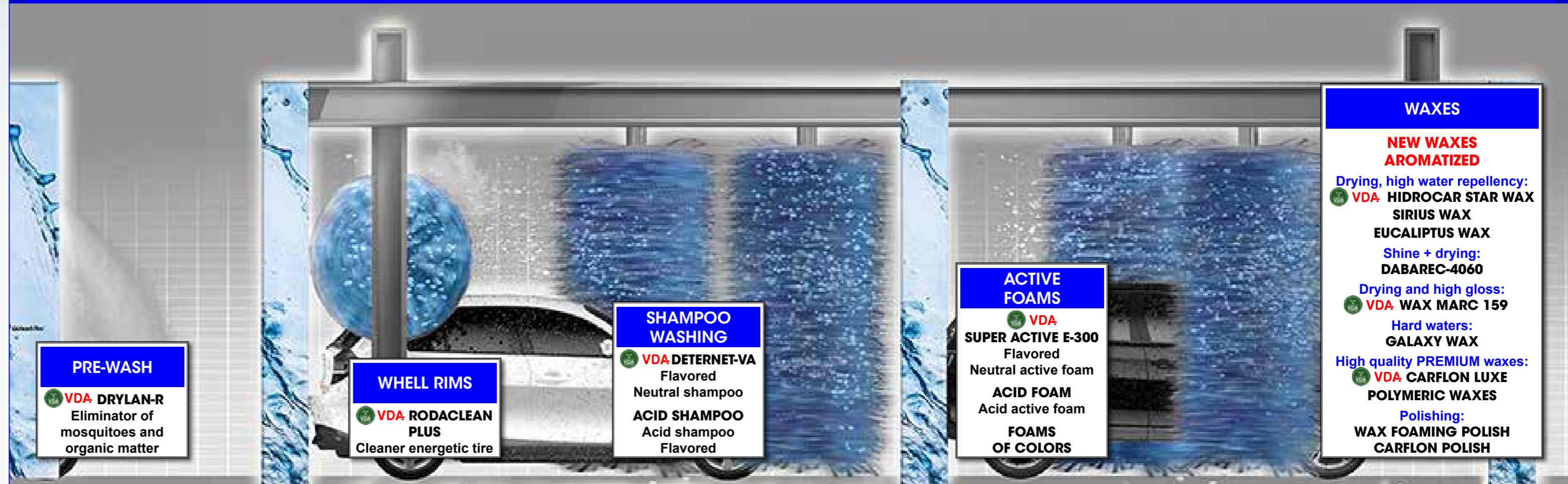
*Ibercompound* has obtained the VDA certificate that establishes the quality standards in benefit of the German car manufacturers and providers.



Below we detail the main recommended products of our wide range of products for the different washing sectors.

For further information and a full range, contact our application technicians.

## AUTOMATIC WASHING / WASHING TRAINS



**PRE-WASH**  
VDA DRYLAN-R  
Eliminator of mosquitoes and organic matter

**WHELL RIMS**  
VDA RODACLEAN PLUS  
Cleaner energetic tire

**SHAMPOO WASHING**  
VDA DETERNET-VA  
Flavored  
Neutral shampoo  
ACID SHAMPOO  
Acid shampoo  
Flavored

**ACTIVE FOAMS**  
VDA SUPER ACTIVE E-300  
Flavored  
Neutral active foam  
ACID FOAM  
Acid active foam  
FOAMS OF COLORS

**WAXES**  
NEW WAXES AROMATIZED  
Drying, high water repellency:  
VDA HIDROCAR STAR WAX SIRIUS WAX  
EUCALIPTUS WAX  
Shine + drying:  
DABAREC-4060  
Drying and high gloss:  
VDA WAX MARC 159  
Hard waters:  
GALAXY WAX  
High quality PREMIUM waxes:  
VDA CARFLON LUXE POLYMERIC WAXES  
Polishing:  
WAX FOAMING POLISH  
CARFLON POLISH

## HIGH PRESSURE WASHING / BOXES



**DETERGENTS LIQUIDS ALKALINES**  
VDA LIQUID BOXES  
Raspberry / Elixir  
VDA PRE-BOSS PREMIUM Concentrate  
Hugo Type Scent  
STATIC CLEAN  
Red Bull Scent

**ALKALINE FOAMS**  
HIGH / LOW PRESSURE  
FOAMS OF COLORS  
PINK, BLUE, YELLOW, VIOLET LP.  
For cannon foam:  
ELECTROMOUSE BOXES  
WHITE FOAM  
For XXL pistol:  
IC-BUBBLE

**DRYING WAXES**  
VDA HIDROCAR WAX  
CARFLON WAX

**FOAMS WITH BRUSHES**  
VDA DETERNET-VA  
VDA SUPER ACTIVE E-300  
Shampoos sparkling  
FOAMS OF COLORS

**DETERGENTS POWDERED**  
VDA POWER SHARK 100/200/300  
POWER SHARK EXTREM  
ATOMIX-200  
COLOR RANGE with MICROPARTICLES

**WHELL RIMS**  
VDA RODACLEAN PLUS  
Cleaner energetic tire

## INDUSTRIAL VEHICLE WASH



**ALKALINES RANGE**  
MEDIUM QUALITY  
TRUCK-FORT  
SUPER NET 20  
TRUCK MX

**ALKALINES RANGE**  
HIGH QUALITY  
SANIT CLEAN  
Registered Sanitizer HA  
VDA KAMION-261  
SUPER NET 78  
SUPER NET 46  
S-TRAFFIC  
TRUCK 3M DBO

**ACID RANGE**  
CARLIN ALUMINUM  
TRICID  
KONKRET PLUS  
Special concrete mixers

## MANUAL WASH



**SHAMPOOS AND WAXES**  
SHAMPOO WAX PLUS Concentrated. Shampoo water repellent + shine

**PLASTICS**  
SHINE TIRE B PLUS  
Rinse aid concentrated without silicone

**UPHOLSTERY**  
TAPINET FORT  
TAPINET FLORAL

**WHEEL RIMS**  
VDA RODACLEAN PLUS  
Cleaner energetic tire

**GLASSES**  
GLASSNET

**MULTI-USE DEGREASER**  
ECOGRAS E8

**ENGINES**  
MOTORNET-FIELD CAR

**REFRESHENERS**  
Several aromas

## CLEANING AND MAINTENANCE OF FACILITIES



**SCREENS SEPARATORS, TILES, CRYSTALS AND SURFACES**  
IC-109  
SUPERLIMP  
IC-117  
GLASSNET  
Glass cleaner  
SANIT CLEAN  
Disinfectants surfaces

**DEGREASER OF FLOORS**  
IC-2400

**MULTI-USE DEGREASER**  
ECOGRAS E8

## ANTIFREEZE AND WINDSHIELD



**ANTIFREEZE** range adapted to the new regulations required by the main vehicle manufacturers.

**WINDSCREEN CLEANER** range with different freezing and formulation protections special ANTI-RAIN.

**SOLIGEL® KarKimic®**

## MINI-MARKET

Professional products for the END USER for the Washing and Maintenance of your Vehicle. Range sprays, aerosols, air fresheners, etc...



**OFFICES:** Plaza Josep Pallach, 6 · 08035 Barcelona (España) · Tel. (+ 34) 934 286 176 · Fax (+ 34) 934 286 174  
**FACTORY :** Polígono Industrial El Prat · C/ Ronda de les Conques, 17 · 08180 Moià (Barcelona) España  
 Tel. (+ 34) 938 208 001 · Fax (+ 34) 934 286 174  
[www.ibercompound.com](http://www.ibercompound.com)    [ibercompound@ibercompound.com](mailto:ibercompound@ibercompound.com)



# iberCompound

PRODUCTS FOR THE WASHING AND MAINTENANCE OF VEHICLES  
AUTOMOTIVE CHEMICAL PRODUCTS



*We help you to offer the best quality washing*

## **ICASA at UNITI Expo 2026**

### **How ICASA helps fuel retailers unlock new revenue and gain operational control**

**April 2026 - From 19 to 21 May 2026, ICASA will be exhibiting at UNITI Expo in Stuttgart, the leading meeting place for the European fuel retail. At a time when fuel retail is under pressure to diversify revenue and embrace digital operations, ICASA will showcase how integrated technology enables this shift. The ICASA team looks forward to welcoming fuel retailers, network operators and industry partners to discuss how technology is shaping the future of service stations.**

#### **Service stations are becoming multi-service destinations**

The fuel retail industry is experiencing a fundamental shift. Traditional refueling sites are evolving into integrated service destinations that support a broader range of customer needs. As mobility options diversify and digital expectations increase, forward thinking retailers are redesigning their networks to deliver a seamless and consistent experience across fuel, charging, retail and services. Today's service station is no longer just a stop for fuel. It is a destination where mobility meets comfort, it's a place to recharge both the vehicle and the customer.

#### **Where retail and mobility come together**

Consumers increasingly expect retail and mobility services to blend naturally. Fuel retailers are responding with upgraded convenience concepts, premium food and coffee, quick service restaurants, parcel solutions, modern facilities and digital tools for ordering and payment. These services transform dwell time into added value while opening new revenue opportunities and strengthening customer loyalty. To succeed, retailers need more than new concepts. They need technology that connects everything behind the scenes.

#### **Technology as the backbone**

Managing multiple energy types, retail operations, food service, pricing, partners and customer data adds significant complexity. A fragmented technology landscape limits visibility and slows decision making. ICASA acts as a trusted technology partner, enabling fuel retailers to reduce complexity, improve control and scale new services faster across their networks.

#### **Total control & end-to-end visibility**

The ICASA Suite is a fully integrated cloud platform designed specifically for fuel & energy retail. It connects every operational layer of the business into one central environment, delivering efficiency, transparency and control across the entire network.

Retailers can manage conventional fuels, EV charging and alternative energies alongside shop, convenience, fleet cards and QSR operations in a single system. Automated processes reduce manual work, minimise risk and ensure consistent execution across sites.

Real-time insights provide a clear view of performance, profitability and customer behaviour, supporting smarter operational decisions and long term strategic planning. Through seamless integrations with third party services such as car wash, ESL, loyalty programs and food delivery, ICASA creates a connected ecosystem where every transaction and interaction flows through one platform.

### **Visit ICASA at UNITI Expo**

Meet the ICASA experts at booth 5D30 in hall 5 and explore how ICASA helps fuel retailers lead the next phase of transformation. [Book a meeting in advance](#) to secure time with our experts as schedules will fill up quickly.

For more information, please contact  
Katrijn Elias, Marketing Manager  
+32 11 85 80 80  
[katrijn.elias@icasa-group.com](mailto:katrijn.elias@icasa-group.com)

## Infinitec präsentiert neue Car-Care Produktinnovation auf der UNITI expo 2026

*Saarbrücken, Germany - April 2026*

Die Infinitec GmbH ist ein innovatives, international ausgerichtetes Unternehmen mit Sitz in Deutschland, das sich auf die Entwicklung und Produktion hochwertiger Reinigungschemikalien, Versiegelungen und Poliermittel spezialisiert hat – leistungsstark und auf höchstem Qualitätsniveau.

Als Private-Label-Partner bietet Infinitec OEMs und Händlern maßgeschneiderte Lösungen – von bewährten Standardformulierungen bis hin zu exklusiven Eigenentwicklungen. **Performance, Duft, Farbe sowie Verpackung und Design werden individuell abgestimmt.** Mit über 400 Formulierungen und umfassender Unterstützung bei der Produktregistrierung bietet Infinitec alles aus einer Hand.

Mit der Premium-Marke Nanolex hat sich das Unternehmen zudem als Benchmark im Bereich moderner Oberflächenpflege etabliert. Nanolex steht für leistungsstarke, technologisch fortschrittliche Produkte, die aus der Praxis für die Praxis entwickelt werden.

Durch die enge Verzahnung von Forschung, Entwicklung und realen Anwendungsbedingungen treibt Infinitec kontinuierlich Innovationen voran und präsentiert nun die neueste Nanolex-Produktentwicklung – erstmals auf der UNITI expo 2026.

[www.infinitec-technology.de](http://www.infinitec-technology.de)   [www.nanolexcarcare.com](http://www.nanolexcarcare.com)   [shop.nanolex.de](http://shop.nanolex.de)

### Pressekontakt:

Infinitec GmbH

Christoph Calmes

+49 151 22331101

[c.calmes@infinitec-gmbh.de](mailto:c.calmes@infinitec-gmbh.de)

## **Infinitec GmbH to showcase latest Nanolex innovation at UNITI expo 2026**

*Saarbrücken, Germany - April 2026*

Infinitec GmbH is an innovative, internationally operating company based in Germany, specializing in the development and production of high-quality cleaning chemicals, coatings, and polishing compounds—delivering outstanding performance at the highest quality standards.

As a private-label partner, Infinitec provides OEMs and distributors with tailor-made solutions, ranging from proven standard formulations to exclusive custom developments. Performance, fragrance, color, as well as packaging and design are individually tailored to each brand. With more than 400 formulations and comprehensive support in product registration, Infinitec offers a complete solution from a single source.

Through its premium brand Nanolex, the company has established itself as a benchmark in modern surface care. Nanolex stands for high-performance, technologically advanced products developed from practical experience for real-world application.

By closely integrating research, development, and real-world conditions, Infinitec continuously drives innovation and is now presenting its latest Nanolex product development—premiering at UNITI expo 2026.

[www.infinitec-technology.de](http://www.infinitec-technology.de)   [www.nanolexcarcare.com](http://www.nanolexcarcare.com)   [shop.nanolex.de](http://shop.nanolex.de)

### Media Contact:

Infinitec GmbH

Joris Buysens

+49 151 52449273

[j.buysens@infinitec-gmbh.de](mailto:j.buysens@infinitec-gmbh.de)

## Pressemitteilung: KAW KIEHL KG auf der UnitiExpo 2026

Odelzhausen, 27. April 2026: **Sauberkeit ganzheitlich gedacht** – unter diesem Motto präsentiert sich die KAW KIEHL KG auf der UnitiExpo vom 19. bis 21. Mai 2026 in Stuttgart. Neben innovativen Produkthighlights für die Fahrzeugwäsche steht in diesem Jahr ein umfassendes Reinigungskonzept für Tankstellen und Waschanlagen im Mittelpunkt.

### Neue Produkte für die Fahrzeugwäsche

Zwei Neuheiten aus der Energy Serie erweitern das Sortiment: Der alkalische Intensivreiniger **143 ENERGY Prewash Foam** sorgt für hohe schaumstarke Reinigungsleistung insbesondere in der Vorwäsche, während **1428 Energy Prewash Eco** als parfümfreie und besonders umweltschonende Variante überzeugt. Beide Produkte sind mit dem Nordic Swan Ecolabel zertifiziert, zeichnen sich insbesondere im Wasserrecycling bei allen Anlagentypen (biologisch, physikalisch, chemisch) durch maximale Reinigungsleistung aus. Wie die gesamte ENERGY Serie sorgen auch diese Innovationen für klares und geruchsfreies Recyclingwasser, selbst bei unterdimensionierten Recycling Volumina – ökologisch wie wirtschaftlich ein Gewinn.

Mit **Lotus Polish XE** präsentiert KIEHL eine weitere Innovation aus der LOTUS Pflege. Die schäumende Hochglanzpolitur hinterlässt, auch bei häufiger Anwendung, keinen Schichtaufbau, pflegt langanhaltend ohne Schmierer und behindert keine Nachlackierung.

Der schaumstarke Kraftreiniger **168 LavaFoam** überzeugt durch hohe Reinigungsleistung, angenehmen Duft und insbesondere in der Power Schaum Anwendung in der SB-Anlage. Mit **1214 ECOMAX Quattrowash XE** dem multifunktionellen Reiniger toppt KAW KIEHL die Messe Neuheiten. Auch hier steht die besonders kraftvolle Schaumanwendung im Vordergrund, die mit einem markanten Minzduft unterstrichen wird. Das Produkt eignet sich damit hervorragend für die Anwendung mit der Powerschaum Lanze in SB-Anlagen! Die besonders umweltbewusste Rohstoffauswahl bei **1214 ECOMAX Quattrowash XE** wird ebenfalls Nordic Swan Ecolabel ausgezeichnet.

### „Die saubere Tankstelle“ – ein Konzept aus einer Hand

Als Teil der KIEHL Unternehmensgruppe bringt die KAW KIEHL KG ihr Know-how aus über 120 Jahren Reinigungserfahrung auch auf Tankstellen zum Einsatz. Das Konzept „**Die saubere Tankstelle**“ ermöglicht mit wenigen Profi-Produkten für maßgeschneiderte Lösungen zur Reinigung der Zapfanlagen, Shopbereiche, Sanitärräume und Bistro-Küchen. Mit diesen Produkten werden nicht nur alle Hygiene Anforderungen erfüllt, sondern deren Einsatz wird vor Ort gezeigt und die

erforderlichen Schulungszertifikate ausgestellt. Ergänzend dazu bietet KIEHL die professionelle Reinigung von Waschanlagen und Waschhallen von der Portalanlage bis zur Waschstraße als Dienstleistung an – für einen positiven Eindruck bei Kundinnen und Kunden und den langfristigen Werterhalt der Anlage.

### **Die neue KIEHL App mit KI-gestütztem KIEHL Bot**

Besonderes Highlight des Messeauftritts ist die neue **KIEHL App** mit integriertem KI-Bot. Der kostenfreie Service bietet Waschanlagenbetreibern jederzeit Zugriff auf Produktinformationen, Sicherheitsdatenblätter sowie das gesamte KIEHL Portfolio. Praktische Schritt-für-Schritt-Anleitungen zur fachgerechten Anwendung machen die App besonders wertvoll für Mitarbeitende, die sowohl die Fahrzeugwäsche als auch die laufende Betriebsreinigung verantwortlich betreuen.

Weitere Informationen zum KIEHL Reinigungskonzept gibt es auf der UnitiExpo in **Halle 3, Stand 3C04**.

### **Über die KAW KIEHL KG:**

Die KAW Kiehl KG ist Teil der internationalen KIEHL Unternehmensgruppe und zählt zu den führenden Herstellern von Reinigungschemie für die Fahrzeugwäsche und für die Sauberkeit und Hygiene in der Tankstelle. Die hochkonzentrierten Produkte decken den gesamten Waschprozess ab – von der Vorwäsche bis zur Trocknung. Tankstellen und Waschanlagen profitieren zudem von umfassenden Serviceleistungen sowie einem kompletten Reinigungsportfolio – alles aus einer Hand.

## Press Release: KAW KIEHL KG at UNITIExpo 2026

Odelzhausen, 27 April 2026: KAW KIEHL KG will be presenting a **holistic approach to cleanliness** at UNITIExpo from 19 to 21 May 2026 in Stuttgart. Alongside innovative product highlights for vehicle washing, the focus this year will be on a comprehensive cleaning concept for petrol stations and car washes.

### New car wash products

Two new additions to the Energy series have expanded the product range. The alkaline intensive cleaner **143 ENERGY Prewash Foam** provides excellent cleaning performance, especially during the pre-wash stage, while **1428 ENERGY Prewash Eco** is a fragrance-free, eco-friendly option. Both products are Nordic Swan Ecolabel certified and offer maximum cleaning performance, particularly in water recycling for all types of systems (biological, physical and chemical). Like the entire ENERGY series, these innovations ensure clear, odourless recycled water, even with undersized recycling volumes — a win both ecologically and economically.

KIEHL introduces another innovation from the LOTUS care line with **Lotus Polish XE**. The high-gloss, foaming polish leaves no residue, even with frequent use. It provides long-lasting care without smudging and does not interfere with subsequent repainting.

The high-foaming power cleaner **168 LavaFoam** impresses with its high cleaning performance and pleasant scent. It is particularly effective when used with the Power Foam application in self-service - car washes. The multifunctional cleaner **1214 ECOMAX Quattrowash XE** tops the list of trade show innovations of KAW KIEHL. The focus here is also on the powerful foam application, which is enhanced by a distinctive mint scent. This makes the product perfect for use with the power foam lance at self-service car washes. The environmentally friendly selection of raw materials used in the **1214 ECOMAX Quattrowash XE** has also been awarded the Nordic Swan Ecolabel.

### ‘The Clean Petrol Station’ – a one-stop solution

KAW KIEHL KG is part of the KIEHL Group and applies its expertise of over 120 years of cleaning experience to petrol stations. The “**Clean Petrol Station**” concept offers customised cleaning solutions for fuel pumps, retail areas, restrooms and bistro kitchens, all using just a few professional products. These products meet all hygiene requirements, and KIEHL also provides on-site training along with the necessary certificates. In addition, KIEHL offers a professional cleaning service for car wash facilities and wash halls, ranging from rollovers to conveyor systems,

ensuring a positive impression on customers and helping to maintain the long-term value of the facility.

### **The new KIEHL app with AI-powered KIEHL Bot**

A particular highlight of the trade show presentation is the new **KIEHL app** with an integrated AI bot. This free service gives car wash operators 24/7 access to product information and safety data sheets, as well as the full KIEHL portfolio. Thanks to its practical step-by-step instructions for proper use, the app is particularly valuable for employees responsible for both vehicle washing and ongoing facility cleaning.

Further information on the KIEHL cleaning concept is available at **Stand 3C04 in Hall 3** at the UNITI Expo.

### **About KAW KIEHL KG:**

KAW Kiehl KG is part of the international KIEHL Group and is one of the leading manufacturers of cleaning chemicals for vehicle washing and cleanliness and hygiene at petrol stations. Its highly concentrated products cover the entire washing process, from pre-wash to drying. Petrol stations and car washes also benefit from a comprehensive service and a complete range of cleaning products, all from a single source.



Die Kioske GmbH ist ein innovatives Unternehmen, das seit 2017 Verkaufsautomaten und Abholstationen entwickelt und produziert. Mit Standorten in Bocholt (NRW) und Bergau (Bayern) beschäftigen wir ein engagiertes Team von 20 Mitarbeitern. Unter dem Motto

**„Ihr Partner im automatischen Verkauf“**

setzen wir auf fortschrittliche Technologien, um den Vending-Markt nachhaltig zu revolutionieren.



## Unsere Werte

- Zuverlässigkeit**  
Wir stehen für Qualität und Beständigkeit
- Souveränität**  
Kompetenz und Professionalität in jedem Schritt
- Nachhaltige Partnerschaften**  
Wir bauen auf eine langfristige Zusammenarbeit geprägt von gegenseitigem Vertrauen

## Unsere Partner

 **ENGELTEC**  
AUTOMATENSYSTEME

**Silkron FEIG**

**FREUNDE DES SNACKS**

 **GERHARDT**

 **VR Payment**

Mitglied im  **bdv**  
Bundesverband der Deutschen Vending-  
Automatenwirtschaft e. V.





# PROFIS FÜR PROFIS

Unsere Produkte im Vending-Bereich heben sich von herkömmlichen Verkaufsautomaten ab, da sie mit einer leistungsstarken Verwaltungs- und Steuerungssoftware ausgestattet sind. Diese ermöglicht es Betreibern, ihre Automaten effizient zu verwalten und ihre Geschäftsprozesse zu optimieren.

## Produkte & Features

Unsere Verkaufsautomaten bieten weit mehr als herkömmliche Lösungen:

- ✓ **Bestandskontrolle**  
für eine optimierte Nachfülllogistik
- ✓ **Maschinenüberwachung**  
für eine reibungslose Funktionalität
- ✓ **Verkaufsanalysen**  
zur datenbasierten Entscheidungsfindung
- ✓ **Produktmanagement**  
zur einfachen Anpassung des Sortiments



## Warum Kioske GmbH?

Unsere Lösungen setzen neue Maßstäbe im automatisierten Verkauf. Durch die Kombination aus zuverlässiger Technik und intelligenter Software ermöglichen wir eine effizientere, wirtschaftlichere und zukunftssichere Nutzung von Verkaufsautomaten.

**Worauf warten Sie noch? Kontaktieren Sie uns – wir stehen Ihnen jederzeit für Ihre Fragen zur Verfügung!**



# kioske

Sporker Ringstraße 18 • 46399 Bocholt  
www.kioske.de • info@kioske.de • (0) 2871 2748600



# 2026 COMPANY PROFILE

Kioske GmbH is an innovative company that has been developing and manufacturing vending machines and pick-up stations since 2017. With locations in Bocholt (North Rhine-Westphalia) and Bergau (Bavaria), we employ a dedicated team of 20 team members. Under the motto

**"Your Partner in Automated Retail"**

we rely on advanced technologies to sustainably revolutionise the vending market.



## Our Values

- Reliability**  
We stand for quality and consistency
- Confidence**  
Expertise and professionalism in every step
- Sustainable Partnerships**  
We build on long-term cooperation characterised by mutual trust

## Our Partners

 **ENGELTEC**  
AUTOMATENSYSTEME

**Silkron FEIG**

**FREUNDE DES  
SNACKS**

 **GERHARDT**

 **VR Payment**

Mitglied im  
 **bdv**  
Bundesverband  
der Deutschen Vending-  
Automatenwirtschaft e. V.





# PROFESSIONALS FOR PROFESSIONALS

Our products in the vending sector stand out from conventional vending machines thanks to their powerful management and control software. This enables operators to manage their machines efficiently and optimise their business processes.

## Products & Features

Our vending machines offer far more than conventional solutions:

- ✓ **Inventory control**  
for optimised refill logistics
- ✓ **Machine monitoring**  
for smooth operation
- ✓ **Sales analyses**  
for data-based decision-making
- ✓ **Product management**  
for easy customisation of the product range



## Why Kioske GmbH?

Our solutions set new standards in automated sales. Through the combination of reliable technology and intelligent software, we enable more efficient, economical and future-proof utilisation of vending machines.

**What are you waiting for? Contact us - we are always available to answer your questions!**



Sporker Ringstraße 18 • 46399 Bocholt  
www.kioske.de • info@kioske.de • (0) 2871 2748600

# KIWI

## PRESSEMITTEILUNG

### **KIWI Vapor bringt die Spark 2 Serie nach Deutschland**

Mehr Power für deinen Geschmack: Mit der Spark 2 und der Spark 2 Pro bringt KIWI zwei Pod-Systeme der nächsten Generation auf den deutschen Markt – entwickelt, um das Wachstum der Kategorie voranzutreiben.



Stuttgart, Deutschland – Mai 2026 – KIWI Vapor, eines der führenden Vaping-Unternehmen Europas, gibt den Launch der **Spark 2 Serie** in Deutschland bekannt und sucht aktiv nach Vertriebspartnern im Tankstellenhandel im ganzen Land.

Die neue Produktreihe, bestehend aus der **KIWI Spark 2** und der **KIWI Spark 2 Pro**, wurde gezielt für den Impulskauf entwickelt: kompakt, visuell auffällig und darauf ausgelegt, erwachsene Raucher genau im entscheidenden Moment zum Umstieg zu bewegen.

Deutschland ist ein zentraler Bestandteil der europäischen Expansionsstrategie von KIWI. Mit der Ernennung von Dominik Schorn zum Country Manager und einem bewährten Go-to-Market-Ansatz ist KIWI bereit, gemeinsam mit Handelspartnern das Potenzial einer der am schnellsten wachsenden Kategorien im Convenience-Bereich zu erschließen. Die Spark 2 Serie ist das Produkt, das diesen Schritt ermöglicht.

#### **Das Produktsortiment – entwickelt für den Tankstellenhandel**

##### **KIWI Spark 2 – Mehr Kontrolle. Mehr Alltagstauglichkeit.**

Die Spark 2 ist der Einstieg in das Spark-Ökosystem: ein schlankes, stiftförmiges Gerät mit hochwertigem Aluminiumgehäuse, das im Regal sofort ins Auge fällt.

Ausgestattet mit einer vom Nutzer wechselbaren 800mAh Lithium-Ionen-Batterie bietet sie bis zu 24 Stunden Nutzung und zuverlässige Performance im Alltag. Ein neu entwickeltes RGB-LED-System ermöglicht es, den Akkustand jederzeit auf einen Blick zu erkennen – für weniger Rückfragen und eine bessere Nutzererfahrung.

Im Kit enthalten ist ein Pod mit 0,8Ω Dual-Layer-Mesh-Coil, powered by KIWI.

##### **KIWI Spark 2 Pro – Mehr Leistung. Einfach umgesetzt.**

Die Spark 2 Pro bildet die Premium-Variante der Serie: ein kompaktes, kastenförmiges Gerät mit robustem Polycarbonat-Gehäuse für Nutzer, die mehr Leistung erwarten.

Ein 1.400mAh-Akku sorgt für bis zu 48 Stunden Nutzung, während ein integrierter **Vibrationsmotor** alle 20 Züge ein Feedback gibt und so ein bewussteres Nutzungsverhalten unterstützt.

## **Warum die Spark 2 Serie im Tankstellenhandel überzeugt**

### **AirSync – Individuell anpassbarer Zugwiderstand**

Ein integrierter Airflow-Regler am Pod ermöglicht es, den Zug von intensiv bis sanft individuell anzupassen – ganz ohne Gerätewechsel. Das reduziert Beratungsaufwand und steigert die Kundenzufriedenheit.

### **Dual Layer Mesh Coil – Konstanter Geschmack vom ersten bis zum letzten Zug**

Die Dual-Layer-Mesh-Coil sorgt für gleichmäßige Verdampfung und intensiven Geschmack über die gesamte Lebensdauer des Pods – mit bis zu 10.000 Zügen. Eine längere Pod-Lebensdauer bedeutet höheren wahrgenommenen Wert und häufigere Pod-Wiederbestellungen an Ihrem Standort.

### **Wechselbarer Akku – bereit für zukünftige Regulierung**

Beide Geräte verfügen über eine werkzeuglos austauschbare Lithium-Ionen-Batterie und sind damit bereits auf kommende EU-Vorgaben vorbereitet.

### **Zwei-Wege-Kompatibilität – Einfaches Sortiment**

Die Spark 2 Serie ist vollständig kompatibel mit der vorherigen Spark-Generation. Neue und bestehende Pods lassen sich gegenseitig nutzen – für weniger Komplexität im Sortiment.

### **Alles im Set – direkt verkaufsbereit**

Jedes Gerät wird inklusive Cotton Tips und langlebigem Drip Tip geliefert. Vier abgestimmte Farbvarianten (Midnight Blue, Red Velvet, Iron Gate, Rose Gold) sorgen für eine starke visuelle Präsenz am POS.

*„Tankstellen sind einer der stärksten Impulskanäle in Deutschland – und gleichzeitig im Bereich hochwertiger Vaping-Produkte noch deutlich unterentwickelt. Die Spark 2 Serie bietet Betreibern einen klaren Anreiz, ihr Sortiment aufzuwerten: hochwertige Hardware, starke Konsumentenattraktivität und eine Preisstruktur, die echte Margen ermöglicht. Wir suchen die richtigen Partner, um gemeinsam zu wachsen.“*

**— Dominik Schorn, Country Manager Deutschland, KIWI Vapor**

*„Deutschland ist ein strategisch wichtiger Markt für uns, und wir treten mit unserer bisher stärksten Produktlinie an. Die Spark 2 Serie ist das Ergebnis jahrelanger Konsumentenforschung, regulatorischer Expertise und technologischer Entwicklung. Unser Ziel ist es, langfristige Partnerschaften mit Händlern aufzubauen, die auf Qualität, Zuverlässigkeit und nachhaltiges Wachstum setzen.“*

**— Mattia Sparacino, CEO, KIWI Vapor**

## **Partnerschaften im Fokus**

KIWI Vapor sucht aktiv nach Handelspartnern im Tankstellenhandel und Convenience-Distributoren in ganz Deutschland. Der Tankstellenkanal zählt zu den frequenzstärksten Impulskaufumgebungen des Landes, während Vaping hier noch unterdurchschnittlich vertreten ist – ein klares Wachstumspotenzial.

Das Sortiment ist zweistufig aufgebaut: Die Spark 2 als zugänglicher Einstieg und die Spark 2 Pro als Premium-Option. Ergänzend sind Pods im 3er-Pack erhältlich, die für kontinuierliche Nachkäufe und wiederkehrende Kundenfrequenz sorgen.

Partner profitieren von umfassender Vertriebs- und Marketingunterstützung, einschließlich POS-Materialien, Platzierungsempfehlungen und direktem Account Management durch das deutsche Team. Interessierte Händler können sich direkt an KIWI wenden.

### **Über KIWI Vapor**

KIWI Vapor wurde 2019 mit der Vision gegründet, eine technologisch überlegene und zuverlässige Alternative zur Zigarette zu entwickeln, die sich nahtlos in den Alltag erwachsener Konsumenten integriert.

Nach dem erfolgreichen Start im italienischen Markt entwickelte sich das Unternehmen schnell zu einer der führenden Marken in Europa und expandierte in über 55 Länder mit mehr als 45.000 Verkaufsstellen und über 65 internationalen Partnerschaften.

Angetrieben wird dieses Wachstum von einem dynamischen Team unter der Leitung von CEO **Mattia Sparacino**. Heute steht KIWI für Qualität, Design und Innovation und zählt zu den vertrauenswürdigsten Marken der europäischen Vaping-Branche.

Mit dem Markteintritt in Deutschland und der Führung durch Country Manager Dominik Schorn legt KIWI den Grundstein für langfristigen Erfolg. Die Spark 2 Serie bildet dabei den Auftakt dieser Entwicklung.

### **KONTAKT**

#### **Offizieller Vertriebspartner Deutschland:**

**Dino Paradiso:** General Manager, FEAL GmbH

Tel.: +49 (0)711 21 95 77 34

E-Mail: [paradiso@fealgmbh.de](mailto:paradiso@fealgmbh.de)

Web: [www.vape-distribution.de](http://www.vape-distribution.de)

#### **KIWI Vapor Deutschland:**

**Dominik Schorn:** KIWI Vapor Country Manager Deutschland

Tel.: +49 (0) 176 83087708

E-Mail: [dominik.schorn@vapint.com](mailto:dominik.schorn@vapint.com)

# KIWI

## PRESS RELEASE

### **KIWI Vapor Launches the Spark 2 Series in Germany**

Power your taste: KIWI brings the Spark 2 and Spark 2 Pro to Germany, two next-generation Pod systems designed to drive category growth.



*Stuttgart, Germany - May 2026* - KIWI Vapor, one of Europe's leading vaping companies, today announces the launch of the **Spark 2 Series** in Germany - and is actively seeking retail partnerships with petrol station operators and forecourt networks across the country. Comprising the **KIWI Spark 2** and the **KIWI Spark 2 Pro**, the new series is purpose-built for the impulse purchase channel: compact, visually distinctive, and designed to convert adult smokers at the point of decision.

Germany is a cornerstone of KIWI's European expansion strategy. With the appointment of dedicated Country Manager Dominik Schorn and a proven route-to-market playbook, KIWI is now ready to partner with forecourt retailers who want to capture a share of one of the fastest-growing categories in convenience retail. The Spark 2 Series is the product designed to make that happen.

#### **The Product Range: Built for Forecourt Retail**

##### **KIWI Spark 2 - Better control. Better everyday.**

The Spark 2 is the entry point into the Spark ecosystem - slim, pen-style, and built with an aluminium alloy body that stands out on any shelf. Powered by a user-removable 800mAh Li-ion battery (no tools required) with up to 24 hours of use, it is built for reliable everyday performance. A newly developed RGB LED indicator system means adult consumers can check battery level at a glance - reducing return queries and improving satisfaction. Kit includes a pod with a 0.8Ω Dual-Layer Mesh Coil powered by KIWI.

##### **KIWI Spark 2 Pro - Step up. Keep it simple.**

The Spark 2 Pro is the premium tier of the range - a compact box-style device in a polycarbonate body, designed for adult consumers who want more from their device. Its 1,400mAh battery module delivers up to 48 hours of use, and a built-in **vibration motor** pulses every 20 puffs for a more conscious experience.

## **Why the Spark 2 Series Works on the Forecourt**

### **AirSync - Tailored Draw Control:**

The new Spark Pod features an airflow slider on the base of the pod. Adult consumers can personalise their draw - from tight to airy - without swapping hardware. Fewer questions at the counter, higher satisfaction, stronger repeat purchase.

### **Dual Layer Mesh Coil - Consistent Flavour from First to Last Puff:**

The Dual-Layer Mesh Coil delivers even vapourisation and full-bodied flavour across the entire pod lifecycle - supporting up to 10,000 puffs. Longer pod life means higher perceived value and more frequent pod repurchase at your location.

### **Removable Battery - Regulation-Ready:**

Both devices comply with the direction of the new EU Battery Regulation through a tool-free removable lithium-ion battery. Stocking KIWI means stocking a product already aligned with where legislation is heading - protecting your range investment.

### **Two-Way Pod Compatibility - Simple Range Management:**

The Spark 2 Series is fully backwards-compatible with the original Spark. New pods work on legacy devices and vice versa. This reduces complexity for you as a retailer: one pod SKU serves a broader customer base.

### **A Complete Kit, Ready to Sell:**

Every device ships with Cotton Tips and a Durable Drip Tip included - no upselling required. Four coordinated colourways (Midnight Blue, Red Velvet, Iron Gate, Rose Gold) create strong visual impact and natural range depth at the fixture.

*"The petrol station forecourt is one of the most powerful impulse channels in Germany - and it remains significantly underdeveloped for quality vaping products. The Spark 2 Series gives operators a compelling reason to upgrade their range: premium hardware, strong consumer appeal, and a trade price structure that delivers real margin. We are looking for the right partners to grow with us."*

**- Dominik Schorn, Country Manager Germany, KIWI Vapor**

*"Germany is a strategic priority market and we are entering it with our strongest product line to date. The Spark 2 Series is the result of years of consumer insight, regulatory awareness, and engineering rigour. We are committed to building long-term partnerships with retailers who want a brand that stands for quality, reliability, and category growth."*

**- Mattia Sparacino, CEO, KIWI Vapor**

## **Partnership Opportunities**

KIWI Vapor is actively seeking retail partnerships with petrol station operators, forecourt networks, and convenience distributors across Germany. The petrol station channel is one of the highest-frequency impulse purchase environments in the country - and vaping remains a significantly underpenetrated category within it. KIWI is bringing both the product range and the commercial support to change that.

KIWI offers a two-tier range designed to maximise fixture performance: the Spark 2 as the accessible entry point, and the Spark 2 Pro as the step-up. Spark Pods are available in 3-packs, supporting ongoing Pod repurchase and driving repeat footfall.

Petrol station partners benefit from KIWI's full commercial and marketing support, including fixture guidance, point-of-sale materials, and direct account management from the German team. Operators interested in listing the Spark 2 Series are invited to contact KIWI's Country Manager for Germany directly.

## **About KIWI Vapor**

KIWI Vapor's story began in 2019 with a clear vision: to create a technologically superior, reliable alternative to cigarettes that integrates seamlessly into the everyday lives of adults. Founded by Vapour International, KIWI launched its first Starter Kit in the Italian market - one of the most competitive vaping markets in Europe - and quickly became one of the leading brands in the segment.

What followed was one of the most remarkable growth stories in the European vaping industry. Within just a few years, KIWI secured major distribution agreements with leading European networks, expanded into more than 55 countries, and built a global footprint of over 45,000 points of sale and more than 65 strategic international partnerships.

This growth is driven by a young, dynamic team led by CEO **Mattia Sparacino**, who from the very start has prioritised technological excellence and the highest safety standards. Today, KIWI stands for quality, design, and innovation - and is one of the most trusted brands in the European vaping industry.

With its entry into the German market and the appointment of Country Manager Dominik Schorn - an experienced market development professional with deep expertise in FMCG and the vaping sector - KIWI is reinforcing its ambition to become one of Germany's leading vaping brands. The Spark 2 Series is KIWI's opening move, and the company is ready to build the retail partnerships that will make it a success.

## **CONTACT**

### **Official distributor for Germany:**

**Dino Paradiso:** General Manager at FEAL GmbH

Phone: +49 (0) 711 21 95 77 34

E-mail: [paradiso@fealgmbh.de](mailto:paradiso@fealgmbh.de)

Web: [www.vape-distribution.de](http://www.vape-distribution.de)

### **KIWI Vapor Germany:**

**Dominik Schorn:** KIWI Vapor Country Manager Germany

Phone: +49 (0) 176 83087708

E-Mail: [dominik.schorn@vapint.com](mailto:dominik.schorn@vapint.com)

**Büren, Mai 2026**

## **LEDTEC & alvernmedia auf der UNITI expo 2026: Smarte POS-Lösungen für maximale Aufmerksamkeit**

Auf der diesjährigen UNITI Expo 2026 präsentiert die LEDTEC GmbH gemeinsam mit der alvernmedia GmbH innovative Lösungen für die Wareninszenierung und Kundenansprache am Point of Sale. Besucher finden die Partner in Halle 1 / Stand 1D34.

Im Fokus stehen zwei zukunftsweisende Systeme: das digitale Displaykonzept eSHELF sowie die filigrane LED-Regalbeleuchtung **TegoLight®**.

### **Digitale Verkaufsflächen direkt am Regal: eSHELF**

Mit eSHELF bringt LEDTEC Bewegung und Aktualität direkt an den POS. Die hochauflösenden LCD-Displays lassen sich nahtlos in Regalsysteme integrieren und ermöglichen eine dynamische Produktkommunikation in Echtzeit.

Dank integrierter ESL-Funktion können Preise und Aktionen zentral gesteuert und sofort aktualisiert werden. Die Steuerung erfolgt komfortabel über Android-basierte Media Player mit WLAN-Anbindung. Optional verfügbare Touch- und Kioskfunktionen schaffen zusätzlich interaktive Kundenerlebnisse direkt am Regal.

Gerade im Umfeld von Tankstellen-Shops und Convenience-Flächen eröffnet eSHELF neue Möglichkeiten für gezielte Verkaufsförderung und flexible Kampagnensteuerung.

### **Perfekte Warenbeleuchtung ohne sichtbare Technik: TegoLight®**

Mit TegoLight® setzt LEDTEC neue Maßstäbe in der Regalbeleuchtung. Die extrem schlanke LED-Leuchte wird nahezu unsichtbar in bestehende Regalsysteme integriert – insbesondere in Tegometall-Regale und kompatible Lösungen.

Das Ergebnis: eine gleichmäßige, aufmerksamkeitsstarke Ausleuchtung ohne Schattenzonen – genau dort, wo Kaufentscheidungen entstehen.

Neben der werkzeuglosen Montage überzeugt TegoLight® durch hohe Energieeffizienz von über 130 lm/W sowie eine langlebige, robuste Bauweise – ideal für den dauerhaften Einsatz im anspruchsvollen Einzelhandel.

### **Starke Partnerschaft für den modernen POS**

Die Zusammenarbeit von LEDTEC und alvernmedia vereint Lichtkompetenz mit digitaler Kommunikation. Gemeinsam zeigen beide Unternehmen, wie sich physische Verkaufsflächen mit intelligenten Technologien aufwerten lassen – effizient, flexibel und zukunftssicher.

### **Erleben Sie die Lösungen live auf der UNITI expo 2026 – Halle 1 / Stand 1D34.**

Kontakt:

LEDTEC GmbH

Abelbachstraße 13

33142 Büren

Tel: +49 (0) 2951 93838-300

E-Mail: [info@ledtec.eu](mailto:info@ledtec.eu)

Web: [www.ledtec.eu](http://www.ledtec.eu)

**Büren, May 2026**

## **LEDTEC & alvernmedia at the UNITI expo 2026: Smart POS Solutions for Maximum Impact**

At this year's UNITI Expo 2026, LEDTEC GmbH will present innovative solutions for product presentation and customer engagement at the point of sale together with alvernmedia GmbH. Visitors can find the partners at Hall 1 / Booth 1D34.

The focus will be on two forward-looking systems: the digital display solution eSHELF and the filigree LED shelf lighting TegoLight®.

### **Digital communication directly at the shelf: eSHELF**

With eSHELF, LEDTEC brings dynamic content and real-time communication directly to the POS. The high-resolution LCD displays integrate seamlessly into shelving systems and enable eye-catching product presentations.

Thanks to the integrated ESL (Electronic Shelf Label) functionality, prices and promotions can be centrally managed and updated instantly. The system is controlled via Android-based media players with Wi-Fi connectivity.

Optional touchscreen and kiosk features create interactive customer experiences directly at the shelf – ideal for modern retail environments, especially in fuel station shops and convenience stores.

### **Perfect shelf lighting – invisible yet effective: TegoLight®**

TegoLight® sets new standards in shelf lighting. The ultra-slim LED luminaire can be almost invisibly integrated into existing shelving systems – particularly Tegometall and compatible solutions.

The result is uniform, high-quality illumination without dark spots, ensuring products are presented in the best possible light exactly where purchasing decisions are made.

With tool-free installation, an efficiency of over 130 lm/W and a long service life, TegoLight® is a reliable and future-proof solution for demanding retail environments.

### **Strong partnership for the modern point of sale**

The collaboration between LEDTEC and alvernmedia combines lighting expertise with digital communication. Together, the companies demonstrate how physical retail spaces can be enhanced through intelligent, efficient and flexible technologies.

### **Experience these solutions live at the UNITI expo 2026 – Hall 1 / Booth 1D34.**

Contact:

LEDTEC GmbH

Abelbachstraße 13

33142 Büren

Germany

Phone: +49 (0) 2951 93838-300

Email: [info@ledtec.eu](mailto:info@ledtec.eu)

Web: [www.ledtec.eu](http://www.ledtec.eu)

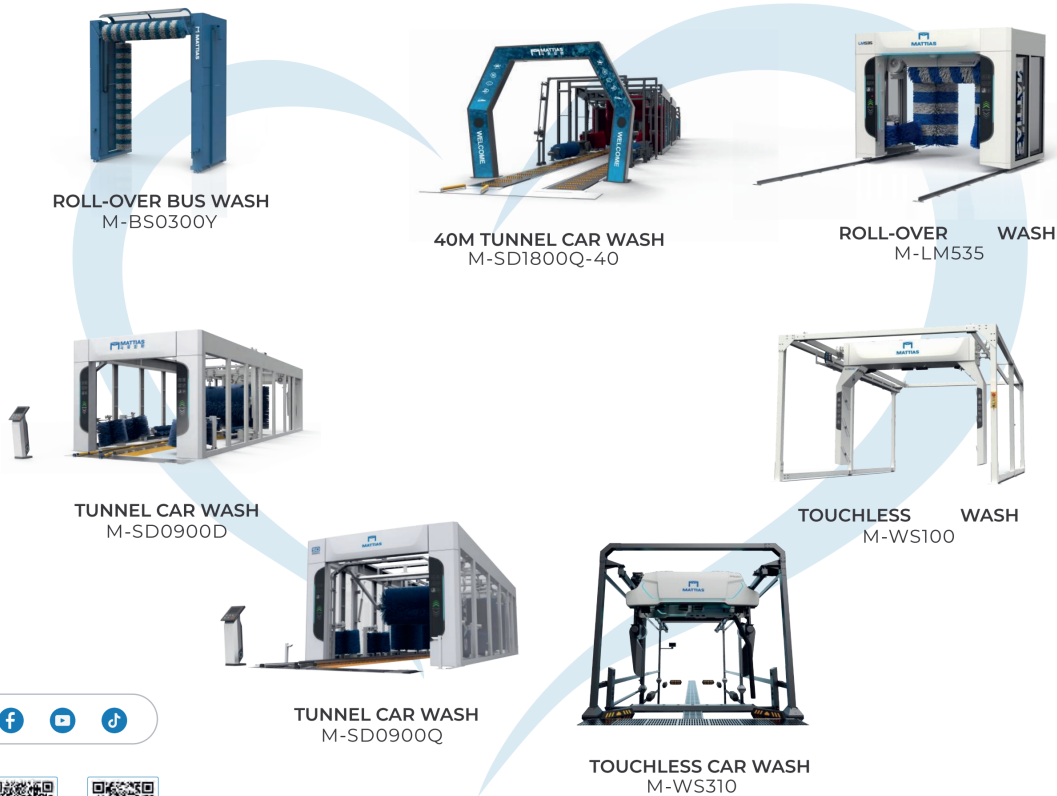
- FÜR IHREN MARKT GEMACHT
- Regionale Produktpassung
- Mehrere Zahlungsmethoden
- Mitgliedersystem



# MATTIAS

Shanghai Balance Automotive Equipment Co., Ltd. hat sich zum Ziel gesetzt, ein weltweit führendes Unternehmen in den Bereichen Innovation und intelligente Fertigung zu werden. Der Hauptsitz befindet sich in Shanghai. Das Unternehmen verfügt über ein breites operatives Netzwerk mit Niederlassungen in Südchina, Ostchina und Nordostchina und beschäftigt ein Team von über 900 Mitarbeitenden.

Die Autowash-Produktlinie der Marke „MATTIAS“ des Unternehmens umfasst Portalwaschanlagen, Tunnelfahrzeugwaschanlagen, Lkw- und Buswaschanlagen, berührunglose Hochdruckwaschanlagen, Anlagen zur Abwasseraufbereitung sowie unbemannte, intelligente Betriebs- und Wartungssysteme. Wir setzen uns dafür ein, unseren Kunden ganzheitliche, intelligente und automatisierte Komplettlösungen für die Fahrzeugwäsche zu bieten.



CONTACT US



- Global Reach, Local Touch
- Regional Product Customization
- Multi-Payment Methods
- Membership System



# MATTIAS

Shanghai Balance Automotive Equipment Co., Ltd. is committed to becoming a world-class leader in innovation and smart manufacturing. Headquartered in Shanghai, it has a broad operational footprint with branches established in the South China, East China, and Northeast China regions, and employs a team of over 900 people.

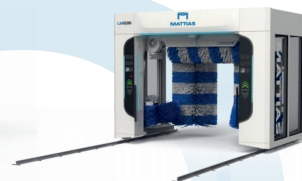
The company's "MATTIAS" brand car wash product line covers gantry type car wash, tunnel type car wash, truck and bus car wash, touch-less high pressure car wash, sewage purification equipment and unattended intelligent operation and maintenance system, etc. We are committed to providing our customers with intelligent and automated car wash total solutions.



ROLL-OVER BUS WASH  
M-BS0300Y



40M TUNNEL CAR WASH  
M-SD1800Q-40



ROLL-OVER WASH  
M-LM535



TUNNEL CAR WASH  
M-SD0900D



TOUCHLESS WASH  
M-WS100



TUNNEL CAR WASH  
M-SD0900Q



TOUCHLESS CAR WASH  
M-WS310

CONTACT US



WEBSITE



FACEBOOK



YOUTUBE



TIKTOK



مكقوسل أصيصخ ممصم



ةقطنم لك تاجتجال أقفو و تاجتندملا صيصخت



عفد لئاسو ةدع



ءاضألماظن



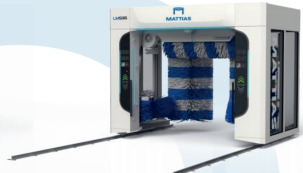
ياهغنش يف يسئوللا اهرقم عقيو .يكذلالع ينصتلاو راكتبالا يف ةيملاع ةدئار حبصت نأب ةدودحملا تارايصال تادعمل سنالاب ياهغنش ةكرش مزتلت فظوم 900 نم رثكأ مضي قيرف اهيدل لمعيو ،نيصلا قرش لامشو نيصلا قرشو نيصلا بونج قطانم يف عورف عم ةعساو ليغشت ةكبش كلتمتو ل يسغ ةمظنأو ،يباوبلا تارايصال ل يسغ ةمظنأ ةكرشلل ةعباتلا (MATTIAS) "سايتام" ةمالعل ةعباتلا تارايصال ل يسغ تاجتندم ةلسلس يطغت ةمظنأ ل ةفاضللاب ،فرصلا هايمة ةجلاعم تادعمو ،سمل نودب يلالعلا طغضلاب ل يسغلا ةمظنأو ،تالفاحلاو تاناحشلا ل يسغ ةمظنأو ،ةيقفنلا تارايصال انئالعمل تارايصال ل يسغل ةليلأو ةيكذ ةلمكتم لولح ميذقتب نومزتم نحن .ةلوهأمل ريغ ةيكذلا ةنايصللاو ليغشتلا



ROLL-OVER BUS WASH  
M-BS0300Y



40M TUNNEL CAR WASH  
M-SD1800Q-40



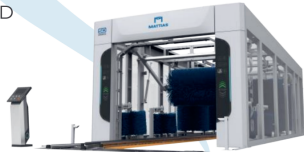
ROLL-OVER WASH  
M-LM535



TUNNEL CAR WASH  
M-SD0900D



TOUCHLESS WASH  
M-WS100



TUNNEL CAR WASH  
M-SD0900Q



TOUCHLESS CAR WASH  
M-WS310

CONTACT US



WEBSITE



FACEBOOK



YOUTUBE



TIKTOK

## PRESSEMEDLUNG

Berlin, 22. April 2026

### **THG-Quotengesetz schafft benötigte Planungssicherheit und Perspektive Biodiesel-Potenzial aus heimischer Produktion wird nicht vollständig gehoben**

Berlin, 22. April 2026: Mit einem Jahr Verspätung wird Deutschland die RED III umsetzen; das Zweite Gesetz zur Weiterentwicklung der Treibhausgasminderungs-Quote wurde nun final in den Ausschüssen des Deutschen Bundestages abgestimmt. Jetzt geht es aus Sicht des Mittelstandsverbands abfallbasierter Kraftstoffe e.V. (MVaK) darum, den Marktanteil heimisch produzierter Biokraftstoffe im Straßenverkehr zu erhöhen.

Insbesondere für den Dieselmkt mit einer konstant hohen Nachfrage von Privatverbrauchern, Spediteuren, Landwirten und Busunternehmen, ist eine sichere und preisstabile Kraftstoffversorgung die zentrale Herausforderung. Heimische Produzenten von abfallbasiertem Biodiesel, der rund 90 % Treibhausgase einspart, könnten schnell das Angebot heimisch produzierter Biokraftstoffe erhöhen, ob als Reinkraftstoff B100 oder beigemischt. So würde Deutschlands Abhängigkeit von Importen fossiler Kraftstoffe verringert. In diesem Zusammenhang wäre es eine zielgerichtete Maßnahme gewesen, wenn der Gesetzentwurf vorgesehen hätte, auch die Obergrenze für die Anrechenbarkeit abfallbasierter Biokraftstoffe auf die Treibhausgasminderungsquote bereits ab diesem Jahr anzuheben.

MVaK-Geschäftsführer Detlef Evers begrüßt die Einigung der Regierungsfractionen über das THG-Quotengesetz: „Der MVaK begrüßt, dass das Zweite Gesetz zur Weiterentwicklung der Treibhausgasminderungs-Quote nunmehr vom Bundestag beschlossen werden kann. Damit erhalten alle Marktbeteiligten die dringend benötigte Planungssicherheit und Perspektive. Zudem enthält der Gesetzentwurf zentrale Maßnahmen zur Sicherstellung eines fairen Wettbewerbs mit importierten Biokraftstoffen. Wir bedauern jedoch, dass die Obergrenze für die Anrechenbarkeit abfallbasierter Biokraftstoffe nicht bereits ab diesem Verpflichtungsjahr angehoben wird. Eine Anhebung wäre eine zusätzliche zielführende Maßnahme zur Erhöhung der nationalen Versorgungssicherheit und Auslastung hiesiger Produktionsanlagen. Dessen ungeachtet stärkt der

Gesetzentwurf die hiesige und damit mittelständische Produktion erneuerbarer Energien."

Der Gesetzentwurf wird von einem Entschließungsantrag begleitet. Der MVaK bedauert, dass die Schutzsortenregelung zeitnah nur von E5 in der 10. BImSchV flexibilisiert werden soll. Ebenso wäre es angebracht, auch die Schutzsortenregelung von B7 zeitnah zu flexibilisieren. So könnte das Angebot von B10 an Tankstellen in Deutschland erweitert werden. Denn viele Dieselfahrzeuge sind bereits für den Betrieb mit B10 freigegeben.

Für die heimischen Produzenten von abfallbasiertem Biodiesel ist zudem die rasche Verabschiedung der Novelle der Biokraftstoffnachhaltigkeitsverordnung von Bedeutung, die weitere wichtige Maßnahmen zur Betrugsprävention beim Import von Biokraftstoffen enthält.

Zum MVaK:

Der Mittelstandsverband abfallbasierter Kraftstoffe e.V. (MVaK) repräsentiert 32 überwiegend mittelständische Unternehmen, die entlang der gesamten Wertschöpfungskette zur Produktion von abfallbasiertem und fortschrittlichem Biodiesel tätig sind. Seine Mitgliedsunternehmen sammeln geeignete pflanzliche Abfall- und Reststoffe, insbesondere gebrauchte Speiseöle sowie Abfallfettsäuren, bereiten diese auf, verarbeiten sie zu abfallbasiertem oder fortschrittlichem Biodiesel oder handeln mit Rohstoffen und Fertigprodukten.

([www.mvak.eu](http://www.mvak.eu))

**Pressekontakt:**

Mittelstandsverband abfallbasierter Kraftstoffe e.V. (MVaK)  
Florian Boenigk, Pressesprecher  
Unter den Linden 10 | 10117 Berlin  
Tel.: 030 700 140 316  
E-Mail: [f.boenigk@mvak.eu](mailto:f.boenigk@mvak.eu)



**PRESSMITTEILUNG**  
ZUR SOFORTIGEN VERÖFFENTLICHUNG  
UNITI EXPO STTUTGART (19-21 MAI.)

## **Petrotec stärkt seine technologische Position auf der UNITI EXPO 2026**

[Guimarães, 11 Mai 2026] - Petrotec wird auf der **UNITI EXPO 2026**, die vom **19. bis 21. Mai** in der Messe Stuttgart (Deutschland) stattfindet, vertreten sein und damit seine Position als führender Technologiepartner für den Mobilitätssektor weiter stärken.

Am **Stand 5B40 in Halle 5** präsentiert das Unternehmen seine neuesten Lösungen und technologischen Entwicklungen in einem Umfeld, das die Entwicklung der Branche sowie die wachsenden Herausforderungen der Mobilität und der Energiewende widerspiegelt.

### **Neue Axon 1000 und 1500 im Fokus**

Zu den wichtigsten Neuheiten zählen die neuen **Axon 1000 und Axon 1500**, die die neueste Weiterentwicklung der Petrotec-Zapfsäulenreihe markieren. Diese Geräte integrieren neue Funktionen, die das integrierte Angebot des Unternehmens für Vertriebsnetze, Betreiber und Partner stärken und den steigenden Anforderungen an Effizienz, Konnektivität und Benutzererlebnis gerecht werden.

### **AddOn: Erweiterte Möglichkeiten für Additivsysteme**

Darüber hinaus stellt Petrotec **AddOn** vor, ein neues Additivmodul, das die funktionalen Möglichkeiten der Zapfsäulen erweitert. Entwickelt mit Fokus auf Flexibilität und Anpassungsfähigkeit, wird AddOn als eine Lösung mit großem Zukunftspotenzial präsentiert.

### **Hellonext am selben Stand vertreten**

Auch **Hellonext** wird am selben Stand vertreten sein und neue Entwicklungen im Bereich nachhaltiger Mobilitätslösungen präsentieren. Diese gemeinsame Präsenz unterstreicht die integrierte Vision der **Petrotec Group** für die Zukunft der Branche, in der Technologie, Energie, Mobilität und Service miteinander verbunden werden.

### **Ein Raum für Innovation und neue Chancen**

Die Teilnahme an der UNITI EXPO 2026 bekräftigt das Engagement von Petrotec für Innovation und die Entwicklung von Lösungen, die den Wandel der Branche aktiv begleiten. Besucher haben die Möglichkeit, die vorgestellten Lösungen im Detail kennenzulernen und neue Kooperationsmöglichkeiten zu entdecken.

### **Über Petrotec**

Die Petrotec-Gruppe besteht aus einer Reihe von Unternehmen, deren Tätigkeit auf die

#### **HEADQUARTERS**

Parque Industrial da Ponte  
Pav. C2, São João de Ponte  
4805-661 Guimarães – Portugal

T +351 253 479 300  
F +351 253 479 318  
E [hq@petrotec.com](mailto:hq@petrotec.com)

[group.petrotec.com](http://group.petrotec.com)





**PRESSMITTEILUNG**  
ZUR SOFORTIGEN VERÖFFENTLICHUNG  
UNITI EXPO STTUTGART (19-21 MAI.)

Produktion, Vermarktung und den technischen Support von Anlagen und Systemen für die Bereiche Lagerung, Distribution und Einzelhandel der Mineralölindustrie ausgerichtet ist. Gleichzeitig richtet die Gruppe ihre Aktivitäten zunehmend auf die Entwicklung von Lösungen für eine neue Ära der Mobilität aus, insbesondere in den Bereichen Elektromobilität und Wasserstoff.

Mit 100 % eigener Technologie widmet sich die Petrotec-Gruppe der Herstellung von Zapfsäulen, Waschanlagen, Zahlungs- und Automationssystemen für Flotten und Tankstellen und bietet zudem flexible und maßgeschneiderte Lösungen, die in Kombination mit ihrer technologischen Innovations- und Designkompetenz die gesamte Entwicklung des Unternehmens unterstützen. Darüber hinaus bietet die Gruppe Lösungen für Elektromobilität, einschließlich der Vermarktung, Installation und Wartung von Ladesystemen.

Die Petrotec-Gruppe kombiniert ihre Produkte und Technologien zudem mit Engineering-Lösungen und Dienstleistungen, die auf die Optimierung des Geschäftsmodells ausgerichtet sind. Als Marktführer auf der iberischen Halbinsel ist die Gruppe international mit Tochtergesellschaften und Distributoren auf fünf Kontinenten vertreten und positioniert sich als „Global Player“. Die aufgebauten Partnerschaften gewährleisten ein strukturiertes Vertriebsnetz, das derzeit 84 Länder umfasst und Kunden mit hohem internationalen Renommee einschließt.

#### HEADQUARTERS

Parque Industrial da Ponte  
Pav. C2, São João de Ponte  
4805-661 Guimarães – Portugal

T +351 253 479 300  
F +351 253 479 318  
E [hq@petrotec.com](mailto:hq@petrotec.com)

[group.petrotec.com](http://group.petrotec.com)







PRESS RELEASE  
FOR IMMEDIATE RELEASE  
UNITI EXPO STTUTGART (MAY 19-21)

## Petrotec strengthens its technology positioning at UNITI EXPO 2026

[Guimarães, May 12, 2026] - Petrotec will be present at **UNITI EXPO 2026**, taking place from **May 19 to 21**, at Messe Stuttgart, Germany, reinforcing its position as a leading technology partner for the mobility sector.

At **booth 5B40, Hall 5**, the company will showcase some of its latest solutions and technological developments, in a space reflecting the evolution of the industry and the growing challenges of mobility and energy transition.

### New Axon 1000 and 1500 in focus

Petrotec will also introduce **AddOn**, a new additive module designed to expand the functional potential of its dispenser portfolio. Developed with flexibility and adaptability in mind, AddOn will be presented as a solution with strong potential for future development.

### AddOn: expanding additive capabilities

A Petrotec apresentará também o **AddOn**, um novo complemento de aditivação que vem alargar o potencial funcional da sua gama de dispensadores. Desenvolvido com foco na flexibilidade e na adaptabilidade aos diferentes mercados, o AddOn será apresentado aos visitantes como uma solução com forte potencial de evolução.

### Hellonext joined at the same booth

**Hellonext will also be present at the same booth**, showcasing new developments within its range of sustainable mobility solutions. This joint presence reflects the integrated vision of the **Petrotec Group** for the future of the sector, combining technology, energy, mobility and service.

### A space for innovation and opportunity

Participation in UNITI EXPO 2026 reinforces Petrotec's commitment to innovation and to the development of solutions aligned with the ongoing transformation of the sector. Visitors will have the opportunity to explore all solutions presented and identify new opportunities for collaboration.

### About Petrotec:

Petrotec Group comprises a set of companies whose activity is focused on the production, commercialization and technical support of equipment and systems for the storage,

#### HEADQUARTERS

Parque Industrial da Ponte  
Pav. C2, São João de Ponte  
4805-661 Guimarães – Portugal

T +351 253 479 300  
F +351 253 479 318  
E [hq@petrotec.com](mailto:hq@petrotec.com)

[group.petrotec.com](http://group.petrotec.com)





**PRESS RELEASE**  
FOR IMMEDIATE RELEASE  
UNITI EXPO STTUTGART (MAY 19-21)

distribution and retail areas of the oil industry. The Group has also increasingly directed its activity towards the development of solutions that respond to the needs of a new era of mobility, namely in the areas of EV and Hydrogen.

With 100% proprietary technology, Petrotec Group is dedicated to the production of Fuel Dispensers, Car Wash Equipment, Payment Systems and Automation for Fleets and Service Stations, also providing flexible and customized solutions which, combined with its technological innovation and design capabilities, support the entire organization's journey. The Group also offers electric mobility solutions, including the commercialization, installation and maintenance of charging systems.

Petrotec Group also combines its products and technologies with engineering solutions and services dedicated to optimizing its business model. As the Iberian leader, the Group is also internationally present, with subsidiaries and distributors across five continents, establishing itself as a "Global Player". The partnerships established ensure an organized distribution network, currently spanning 84 countries and including highly renowned international clients.

#### HEADQUARTERS

Parque Industrial da Ponte  
Pav. C2, São João de Ponte  
4805-661 Guimarães – Portugal

T +351 253 479 300  
F +351 253 479 318  
E [hq@petrotec.com](mailto:hq@petrotec.com)

[group.petrotec.com](http://group.petrotec.com)







PRESS RELEASE  
PARA PUBLICAÇÃO IMEDIATA  
UNITI Expo ESTUGARDA (19 A 21 DE MAIO)

## Petrotec reforça posicionamento tecnológico na UNITI EXPO 2026

[Guimarães, 11 maio 2026] - A Petrotec estará presente na **UNITI EXPO 2026**, que terá lugar de **19 a 21 de maio**, na Messe Stuttgart, na Alemanha, reforçando a sua posição como parceiro tecnológico de referência para o setor da mobilidade.

No **stand 5B40, Pavilhão 5**, a empresa apresentará algumas das suas mais recentes soluções e desenvolvimentos tecnológicos, num ambiente que reflete a evolução do setor e os novos desafios da mobilidade e da transição energética.

### Novos Axon 1000 e 1500 em destaque

Entre as principais novidades estarão os novos **Axon 1000 e Axon 1500**, que integram a mais recente evolução da gama de dispensadores Petrotec. Estes equipamentos incorporam novas funcionalidades que reforçam a oferta integrada da empresa para redes de distribuição, operadores e parceiros, respondendo às crescentes exigências de eficiência, conectividade e experiência de utilização.

### AddOn: novas possibilidades para a aditivção

A Petrotec apresentará também o **AddOn**, um novo complemento de aditivção que vem alargar o potencial funcional da sua gama de dispensadores. Desenvolvido com foco na flexibilidade e na adaptabilidade aos diferentes mercados, o AddOn será apresentado aos visitantes como uma solução com forte potencial de evolução.

### Hellonext reforça presença no mesmo stand

A **Hellonext** estará igualmente presente no mesmo stand, apresentando novidades na sua gama de soluções de mobilidade sustentável. Esta presença conjunta reflete a visão integrada do **Petrotec Group** para o futuro do setor, combinando tecnologia, energia, mobilidade e serviço, e promovendo uma abordagem cada vez mais holística aos desafios da mobilidade.

### Um espaço de inovação e oportunidade

A participação na UNITI EXPO 2026 reafirma o compromisso da Petrotec com a inovação e com o desenvolvimento de soluções capazes de acompanhar a transformação do setor. Ao longo do evento, os visitantes terão a oportunidade de conhecer em detalhe as soluções apresentadas e explorar novas oportunidades de colaboração.

#### HEADQUARTERS

Parque Industrial da Ponte  
Pav. C2, São João de Ponte  
4805-661 Guimarães – Portugal

T +351 253 479 300  
F +351 253 479 318  
E [hq@petrotec.com](mailto:hq@petrotec.com)

[group.petrotec.com](http://group.petrotec.com)





**PRESS RELEASE**  
PARA PUBLICAÇÃO IMEDIATA  
UNITI Expo ESTUGARDA (19 A 21 DE MAIO)

### **Sobre a Petrotec:**

O Grupo Petrotec integra um conjunto de empresas, cuja atividade está centrada na produção, comercialização e assistência técnica a equipamentos e sistemas para as áreas de armazenamento, distribuição e retalho da indústria petrolífera. O Grupo tem igualmente direcionado, de forma crescente, a sua atividade para o desenvolvimento de soluções que respondam às necessidades de uma nova era de mobilidade, nomeadamente nas áreas de EV e de Hidrogénio.

Dotado de tecnologia 100% própria, o Grupo Petrotec dedica-se à produção de Bombas de Combustível, Equipamentos para Lavagem de Veículos, Sistemas de Pagamento e Automação para Frotas e Postos de Abastecimento, fornecendo também soluções flexíveis e customizadas que, aliadas à sua capacidade tecnológica de inovação e design, sustentam todo o percurso da organização. Apresenta ainda soluções para mobilidade elétrica com a comercialização, instalação e manutenção de sistemas de carregamento.

O Grupo Petrotec combina, ainda, os seus produtos e tecnologias com soluções de engenharia e serviços, dedicadas à otimização do seu modelo de negócio. Líder europeu, o Grupo está também representado a nível internacional, com afiliadas e distribuidores nos cinco continentes, assumindo-se, assim, como um “Player Global”. As parcerias estabelecidas asseguram uma rede de distribuição organizada, sustentada atualmente em 84 países e que conta com clientes de elevado renome e prestígio internacionais.

#### **HEADQUARTERS**

Parque Industrial da Ponte  
Pav. C2, São João de Ponte  
4805-661 Guimarães – Portugal

T +351 253 479 300  
F +351 253 479 318  
E [hq@petrotec.com](mailto:hq@petrotec.com)

[group.petrotec.com](http://group.petrotec.com)





## **Nächster Halt: Stuttgart**

Während wir 10 Jahre Ready2Wash feiern, führt uns unser nächster Halt nach Stuttgart.

Vom 19. bis 21. Mai finden Sie uns auf der UNITI expo 2026. Wir laden Sie herzlich ein, vorbeizukommen und zu entdecken, woran wir gearbeitet haben.

Auf der diesjährigen UNITI expo präsentiert Ready2Wash eine neue Ebene der Innovation – mit Fokus auf das, was für Betreiber heute am wichtigsten ist: Kontrolle, Umsatzwachstum und Kundenbindung – alles in einem vernetzten System.

Als digitale Infrastrukturplattform mit integrierten Omnichannel-Zahlungen verbindet Ready2Wash Zahlungen, Maschinen und Monitoring zu einem gesamtheitlichen System und ermöglicht Betreibern die vollständige Kontrolle über ihren gesamten Betrieb. Auf der UNITI expo zeigen wir live, wie das funktioniert.

Wir präsentieren unseren neuen Geldwechselautomat – Changer 2.0, eine moderne und kosteneffiziente Loyalty-Lösung, die es Betreibern ermöglicht, stärkere Kundenbeziehungen aufzubauen und den Standortumsatz direkt zu steigern.

Gleichzeitig erweitern wir die Rolle unseres S1U2 Android POS – von einem Zahlungsterminal zu einem vollständig integrierten Zahlungs- und Startgerät, das sowohl SB-Waschanlagen als auch Portalwaschanlagen in einem einheitlichen Ablauf betreiben und steuern kann.

Neben diesen Innovationen können Sie auch unser gesamtes bestehendes Portfolio entdecken – alles integriert in einer gemeinsamen Plattform.

Wenn Sie erfahren möchten, wie Ready2Wash Ihren Waschbetrieb unterstützen kann, laden wir Sie herzlich ein, uns persönlich zu besuchen. Besuchen Sie uns auf der UNITI expo 2026 in Stuttgart, Halle 3 – Stand 3E61.

## **Stuttgart is next**

As we celebrate 10 years of Ready2Wash, our next stop is Stuttgart.

From May 19–21, you'll find us at UNITI expo 2026. We invite you to stop by and see what we've been building.

At this year's UNITI expo, Ready2Wash is bringing a new layer of innovation focused on what matters most to operators today: control, revenue growth, and customer retention - all in one connected system. As a digital infrastructure platform with integrated omni-channel payments, Ready2Wash connects payments, machines, and monitoring into one system - giving operators full control across their entire operation.

At UNITI expo, we'll be showing exactly how it works - live. We'll be showcasing our new Money Changer – Changer 2.0, a modern, cost-effective loyalty solution that enables operators to build stronger user relationships and directly increase site revenue. At the same time, we are expanding the role of our S1U2 Android POS - from a payment terminal into a fully integrated payment and starter device, ready to operate both jet wash and rollover systems within one unified flow. Alongside these innovations, you'll also explore our full portfolio of existing solutions - all working together within the same platform.

If you'd like to see how Ready2Wash can support your operation, we invite you to visit us in person. Join us at UNITI expo 2026 in Stuttgart, Hall 3 - Stand 3E61.



## DER NEUE GRILLOMAX SNACKCENTER

*Die flexible Lösung für modernes Snackgeschäft an Tankstellen und Autohöfen*

Die reamotion GmbH präsentiert mit dem neuen GRILLOMAX Snackcenter eine innovative Lösung für die moderne Snack- und Systemgastronomie. Entwickelt für Tankstellen, Autohöfe und Convenience-Konzepte vereint das neue System mehrere professionelle Zubereitungseinheiten in einem Gerät — kompakt, leistungsstark und flexibel.

Das GRILLOMAX Snackcenter kombiniert:

- eine Infraroteinheit für z.B. Pommes Frites
- eine Grilleinheit für Bratwürste, Burgerpatties u.v.m.
- sowie eine integrierte Speedofeneinheit.

Alle Einheiten sind separat steuerbar und ermöglichen eine schnelle sowie qualitativ hochwertige Zubereitung moderner Snack- und Convenience-Produkte.

Besonders entscheidend:

Das System benötigt keine Abzugshaube und keinen Starkstrom. Durch den Betrieb mit 3 x 230 V Anschluss lässt sich das GRILLOMAX Snackcenter flexibel und wirtschaftlich in bestehende Shop- und Gastronomiekonzepte integrieren.

Mit dem neuen GRILLOMAX Snackcenter reagiert die reamotion GmbH auf die steigenden Anforderungen im Snackgeschäft. Kunden erwarten heute frische, hochwertige und schnell verfügbare Speisen mit Erlebnischarakter — genau dafür wurde das System entwickelt.

Das GRILLOMAX Snackcenter ist ab 10.2026 lieferbar. Vorbestellungen sind ab sofort möglich.

reamotion GmbH – [www.reamotion.com](http://www.reamotion.com) - [info@reamotion.com](mailto:info@reamotion.com)



## **THE NEW GRILLOMAX SNACK CENTER**

*The flexible solution for modern snack shops at gas stations and truck stops*

reamotion GmbH presents the new GRILLOMAX Snackcenter, an innovative solution for modern snack and chain restaurants. Designed for gas stations, truck stops, and convenience store concepts, the new system combines multiple professional cooking units into a single device—compact, powerful, and flexible.

The GRILLOMAX Snackcenter combines:

- an infrared unit for items such as french fries
- a grill unit for sausages, burger patties, and much more
- as well as an integrated speed oven unit.

All units can be controlled separately and enable the quick and high-quality preparation of modern snack and convenience products.

A key advantage:

The system requires no exhaust hood and no high-voltage power. Thanks to its operation with a 3 x 230 V connection, the GRILLOMAX Snackcenter can be flexibly and cost-effectively integrated into existing retail and foodservice concepts.

With the new GRILLOMAX Snackcenter, reamotion GmbH is responding to the growing demands of the snack business. Today's customers expect fresh, high-quality, and quickly available food that offers an experiential element—and that is exactly what the system was designed for.

The GRILLOMAX Snackcenter will be available starting in October 2026. Pre-orders are now being accepted.

reamotion GmbH – [www.reamotion.com](http://www.reamotion.com) - [info@reamotion.com](mailto:info@reamotion.com)

ZUR SOFORTIGEN VERÖFFENTLICHUNG

Pressekontakt:

Theo Wieckardt · Marketing Director · Skippify · t.wieckardt@skippify.com · www.skippify.com

Veranstaltung: UNITI Expo 2026 · Halle 1, Stand 1E08

## Von Komplexität zu Kontrolle im Mobility Retail

**Skippify präsentiert auf der UNITI Expo 2026 ein vernetztes Ökosystem für schnellere, effizientere und profitablere Customer Journeys.**

Zaltbommel, 23. April 2026

Auf der UNITI Expo 2026 präsentiert Skippify einen neuen Ansatz für Mobility Retail. Einen Ansatz, der fragmentierte Systeme durch ein vernetztes Ökosystem ersetzt — um Abläufe zu vereinfachen und das Kundenerlebnis zu verbessern.

In heutigen Service-Stationen ist Komplexität zur Norm geworden. Mehrere Systeme, isolierte Daten und inkonsistente Kommunikation bremsen sowohl Mitarbeitende als auch Kunden. Skippify begegnet dieser Herausforderung, indem Smart Ordering, Menubords, Signage und Electronic Shelf Labels in einer integrierten Plattform zusammengeführt werden.

Dieser ganzheitliche Ansatz ermöglicht es Betreibern, Preise, Promotionen und Inhalte zentral zu steuern und gleichzeitig flexibel auf lokale Gegebenheiten zu reagieren. Vom Betreten des Shops bis zum Bezahlvorgang wird jeder Screen Teil einer nahtlosen und konsistenten Customer Journey.

„Die Branche braucht nicht mehr Tools, sondern Klarheit. Indem wir jeden Touchpoint verbinden, helfen wir Betreibern, schneller zu handeln, Entscheidungen zu vereinfachen und das Erlebnis für Kunden und Mitarbeitende zu verbessern.“

Jeffrey Brouwer — CEO, Skippify

Das Ergebnis ist nicht nur höhere Effizienz, sondern messbarer Impact: schnellere Entscheidungen, kürzere Wartezeiten und höhere Warenkörbe — ermöglicht durch Echtzeitdaten und skalierbare Software. Mit Installationen in hochfrequentierten Umgebungen in Foodservice, Petrol und Retail kombiniert Skippify Technologie mit eigener kreativer Content-Expertise. Jeder Screen informiert nicht nur, sondern beeinflusst Verhalten und steigert das Gesamterlebnis.

Auf der UNITI Expo können Besucher dieses Ökosystem live erleben — in Halle 1, Stand 1E08. Ein vollständig vernetztes Mobility-Store-Konzept zeigt, wie Kommunikation, Ordering und Pricing zu einer intelligenten Customer Journey verschmelzen. Skippify baut weiterhin auf seiner europäischen Basis auf und unterstützt internationale Rollouts mit flexiblen, skalierbaren Lösungen für modernes Mobility Retail.

**Von Komplexität zu Kontrolle.**

**Enjoy Smart Signage.**

Über Skippify

Skippify ist ein Anbieter von Digital-Signage- und Smart-Retail-Technologie mit Experience Centre in Zaltbommel, Niederlande. Durch die Verbindung von Smart Ordering, Smart Menubords, Smart Signage und Electronic Shelf Labels in einer vernetzten Plattform unterstützt Skippify Betreiber in den Bereichen Petrol, Foodservice, Retail und Leisure dabei, Abläufe zu vereinfachen, Umsätze zu steigern und konsistente Kundenerlebnisse in großem Maßstab zu liefern. Mit eigener kreativer Kompetenz und skalierbarer Software ist Skippify der bevorzugte Partner für ambitionierte Betreiber in ganz Europa. [www.skippify.com](http://www.skippify.com)

FOR IMMEDIATE RELEASE

Press Contact:

Theo Wieckardt · Marketing Director · Skippify · t.wieckardt@skippify.com · www.skippify.com

Event: UNITI Expo 2026 · Hall 1, Stand 1E08

# From Complexity to Control in Mobility Retail

**Skippify introduces a connected ecosystem for smarter, faster and more profitable customer journeys at UNITI Expo 2026.**

Zaltbommel, 23 April 2026

At UNITI Expo 2026, Skippify presents a new approach to mobility retail. One that replaces fragmented systems with a single connected ecosystem — designed to simplify operations and improve the customer experience.

In today's service stations, complexity has become the norm. Multiple systems, disconnected data and inconsistent communication slow down both staff and customers. Skippify addresses this challenge by bringing together Smart Ordering, Smart Menuboard, Smart Signage and Electronic Shelf Labels into one integrated platform.

This unified approach enables operators to manage pricing, promotions and content centrally, while adapting instantly to local conditions. From the moment a customer enters the store to the final transaction, every screen becomes part of a seamless and consistent journey.

“The industry doesn't need more tools. It needs clarity. By connecting every touchpoint in the customer journey, we help operators move faster, simplify decisions and create a better experience for both staff and customers.”

Jeffrey Brouwer — CEO, Skippify

The result is not just operational efficiency, but measurable impact — faster decision-making, reduced waiting times and increased basket value. All driven by real-time data and scalable software. With installations across high-traffic environments in foodservice, petrol and retail, Skippify combines technology with in-house creative expertise. Every screen is designed not only to inform, but to influence behaviour and enhance the overall experience.

At UNITI Expo, visitors can experience this ecosystem live at Hall 1, Stand 1E08. A fully connected mobility store concept demonstrates how digital communication, ordering and pricing come together in one smart journey. Skippify continues to build on its European foundation, supporting international rollouts with flexible, scalable solutions tailored to the needs of modern mobility retail.

**From complexity to control.**

**Enjoy Smart Signage.**

About Skippify

Skippify is a digital signage and smart retail technology company with its experience centre in Zaltbommel, the Netherlands. By combining Smart Ordering, Smart Menuboard, Smart Signage and Electronic Shelf Labels into one connected platform, Skippify helps operators in petrol, foodservice, retail and leisure to simplify operations, increase revenue and deliver consistent customer experiences at scale. Backed by in-house creative expertise and scalable software, Skippify is the partner of choice for ambitious operators across Europe. [www.skippify.com](http://www.skippify.com)

## SMATRICS – Full-Service E-Mobilitätsdienstleister für Tankstellenbetreiber

### PRESSEMITTEILUNG

Wien, 13.05.2026

Die Mobilität verändert sich rasant – nicht nur bei PKW, sondern zunehmend auch bei LKW. Für Tankstellenbetreiber bedeutet das eine langfristige, umfassende Transformation der Infrastruktur und Geschäftsmodelle. Wer frühzeitig die Weichen stellt, sichert sich zusätzliche Erlösquellen und verbessert die Standortattraktivität. Mit unserem Full-Service-Angebot garantieren wir ein zukunftsorientiertes und tragfähiges Geschäftsmodell, sichern maximale Auslastung an Ihren Standorten und begleiten Sie am Weg Ihrer elektrischen Transformation.

**Besuchen Sie uns auf der UNITI expo (Halle 1, Standnummer 1Y15) und lassen Sie uns über Ihre Möglichkeiten sprechen.**



SMATRICS, eine Beteiligung der EnBW, ist verlässlicher Full-Service Partner für öffentliches Laden. Als Teil des größten Schnellladenetzes in Deutschland, dem EnBW HyperNetz, und unangefochtener Marktführer in Österreich im Bereich Ultraschnellladeinfrastruktur, sorgt SMATRICS an Tankstellenstandorten für maximale Auslastung und Wirtschaftlichkeit. Bereits in der frühen Projektplanung begleiten SMATRICS Expert:innen Tankstellenbetreiber mit fundierter Beratung – praxisorientiert und umsetzungsstark. Durch skalierbare Ladelösungen werden Investitionen nachhaltig abgesichert und können mit dem Markt mitwachsen.

SMATRICS bringt über zehn Jahre Erfahrung und das Know-how aus mehr als 200 erfolgreichen Projektumsetzungen im EnBW HyperNetz ein. Das Rundum-sorglos-Paket umfasst: Planung, Rollout, Betrieb sowie Service & Wartung durch eigenes Fieldservice Personal, 24/7-Hotline, Preishoheit beim Direct Payment und sämtliche Abrechnungsoptionen für Elektromobilist:innen.

### **360-GRAD-LÖSUNGEN FÜR TANKSTELLEN-BETREIBER**

„Wir machen Ihre Tankstelle zum profitablen Lade-Hotspot“, so der CEO von SMATRICS, Hauke Hinrichs. „Mit dem Full-Service Angebot etabliert SMATRICS ein tragfähiges Geschäftsmodell für Tankstellenbetreiber. Wir sorgen für maximale Auslastung am Standort, schaffen planbare Erlöse und begleiten Tankstellenbetreiber Schritt für Schritt bei ihrer elektrischen Transformation – von der ersten Standortanalyse bis zum laufenden Betrieb und Service.“ so Hinrichs weiter.

### **DIE VORTEILE EINER ZUSAMMENARBEIT MIT SMATRICS AUF EINEM BLICK:**

- Langjährige Erfahrung beim Aufbau und Betrieb von HPC-Standorten - über 200 erfolgreiche Projektumsetzungen im EnBW HyperNetz
- Von der Ladestation bis zur App: E-Mobilitätslösungen im eigenen Markenauftritt
- Hohe Frequenz und Verweildauer durch SMATRICS Kunden und zahlreiche Roamingpartner
- Preishoheit mit bequemer Direct Payment Lösung
- Maximale Verfügbarkeit & Performance der Ladeinfrastruktur durch erstklassigen Service

### **Über SMATRICS**

SMATRICS ist eine Tochtergesellschaft des größten österreichischen Stromerzeugers VERBUND und der Energie Baden-Württemberg AG aus Deutschland und seit 2012 am Markt aktiv. Auf die Kompetenz des führenden E-Mobilitätsdienstleisters vertrauen unter anderem renommierte Unternehmen wie HEM, OMV, Orlen Austria und AMIC. In Deutschland kooperieren SMATRICS und EnBW eng, um mit gebündelten Kompetenzen die Elektromobilität für Flotten- und Geschäftskund:innen weiter voranzutreiben.

**Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Website:**

[www.smatrics.com/Tankstellen](http://www.smatrics.com/Tankstellen)

UNITI Expo 2026: Tankstellen-Kassenintegration

## Stüwer zeigt smarte Infrastruktur mit „sVenT“ für die Autowaschanlage der Zukunft

Vernetzte Mobilitätswelten für Raststätten, Tankstellen, Waschanlagen und Ladeparks schaffen Umsatzzuwachs.

Stüwer GmbH  
Lange Straße 43-47  
D-72535 Heroldstatt

Telefon: +49 (0) 73 89 / 4 80  
E-Mail: [automaten@stuewer.de](mailto:automaten@stuewer.de)

[www.stuewer.de](http://www.stuewer.de)

**Heroldstatt.** 12.05.2026 – Jede Tankstelle mit Waschanlage sucht nach Lösungen die Autowaschstraße als weiteren interessanten Tankstellen-Verkaufspunkt attraktiv für ihre Kunden zu machen. „Stüwer-Automaten wollen für neue Umsatzpotenziale an der Waschstraße sorgen. Tankstellenkunden können am Automaten ihr Waschticket kaufen, Autoöle oder AdBlue auswählen, sich von Autoreinigungsutensilien inspirieren lassen oder während des Waschvorgangs Süßigkeiten und Getränke aus dem Stüwer-Automaten ziehen. Auf der UNITI Expo präsentieren wir unsere Systemlösung sVenT. Wir können damit alle angeschlossenen, vorhandenen Geräte wie Zahlungssysteme, Scanner und Sensorik steuern und verbinden. sVenT ist modular erweiterbar, sodass Funktionen wie Gutscheine, Sortimentsverwaltung oder externe Zahlungen flexibel hinzugefügt werden können“, erklärt Giorgio Di Bartolo, Geschäftsführer der Stüwer GmbH. So will Stüwer einen neuen auch rund um die Uhr verfügbaren Verkaufsort an der Waschstraße schaffen. Ob Scheibenwischer, Glasreiniger oder neuer Lappen – die Verkaufsautomaten von Stüwer mit dem sVenT-System schaffen ein neues attraktives Angebot für Tankstellenbetreiber durch die smarte sVenT-Infrastruktur.

### Was sVenT von Stüwer alles kann

Die sVenT ist ein ganzheitliches System zur Steuerung, Verwaltung und Überwachung von Verkaufsautomaten. Es besteht aus den drei Kernkomponenten: Die Cloud-Plattform ist die zentrale Verwaltung von Produkten, Standorten und Auswertungen. Die lokale Software läuft direkt im Automaten und synchronisiert sich regelmäßig mit der Cloud. Die Hardware-Steuerung verbindet und steuert alle angeschlossenen Geräte wie Zahlungssysteme, Scanner und Sensorik.

Auf der UNITI Expo in **Halle 1 (Stand 1G60)** informiert die Stüwer GmbH die Messebesucher über mögliche Impulskäufe durch Verkaufsautomaten mit vernetzten Mobilitätswelten für Raststätten, Tankstellen, Waschanlagen und Ladeparks.

Bis zu 10%  
weniger Verbrauch und  
stark reduzierte Emissionen

ohne Veränderung  
des Kraftstoffes

## Der flüssige Katalysator für alle kohlenwasserstoffbasierten Kraft- und Brennstoffe

Weggis (Schweiz), 13.05.2026 – Die Enblu AG präsentiert auf der **UNITI expo 2026** in Stuttgart **TecBlu®**, eine innovative Lösung für Flottenbetreiber, Bauunternehmen, Schifffahrtsbetriebe, Heizungsanlagen und Tankstellen. TecBlu® optimiert die Verbrennung, senkt Kosten und schont die Umwelt.

Im Gegensatz zu herkömmlichen Additiven verändert TecBlu® die chemische Zusammensetzung von Diesel, Biodiesel, Benzin, Heizöl, maritimen oder synthetischen Kraftstoffen (z. B. HVO) nicht. Als echter **flüssiger Katalysator** verbessert es die Sauerstoffanbindung und ermöglicht eine effizientere, sauberere und vollständigere Verbrennung. **Das Ergebnis:** 5–10 % geringerer Kraft- und Brennstoffverbrauch, weniger Verrußung sowie niedrigere CO<sub>2</sub>- und Schadstoffemissionen – bei voller Normkonformität (z. B. EN 590).

### Wichtige Vorteile auf einen Blick:

- Einsetzbar in allen kohlenwasserstoffbasierten Kraft- und Brennstoffen
- Keine Umbauten oder Investitionen nötig
- Einfache Dosierung direkt in den Tank oder bei der Betankung
- Sofortige Wirkung und schnelle Amortisation
- Weltweit erfolgreich im Einsatz – Allein im Jahr 2025 wurden weltweit über 12 Milliarden Liter Kraft- und Brennstoff behandelt.




„Mit **TecBlu®** senken Unternehmen nicht nur ihre variablen Energiekosten spürbar, sondern leisten gleichzeitig einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz.“, erklärt das Team der Enblu AG.

### Besuchen Sie uns auf der **UNITI expo 2026**

und überzeugen Sie sich selbst von den Einsparpotenzialen.  
Gerne präsentieren wir Ihnen individuelle Berechnungen und Referenzen.

**UNITI expo**



 Halle 1, Stand 1J15

**Über Enblu AG:** Die Enblu AG mit Sitz in Weggis (Schweiz) produziert und vertreibt TecBlu®, den flüssigen Katalysator für nachhaltigere und wirtschaftlichere Mobilität und Energieerzeugung.

**Kontakt:** Enblu AG, Seestrasse 52, 6353 Weggis, Schweiz  
Tel.: +41 43 888 00 12 | E-Mail: [info@tecblu.ch](mailto:info@tecblu.ch)

[www.tecblu.ch](http://www.tecblu.ch)

## The Liquid Catalyst for All Hydrocarbon-Based Fuels and Combustibles

Weggis (Switzerland), May 13, 2026 – Enblu AG is presenting **TecBlu®** at **UNITI expo 2026** in Stuttgart, an innovative solution for fleet operators, construction companies, shipping companies, heating systems, and fuel stations. TecBlu® optimizes combustion, reduces costs, and protects the environment.

Unlike conventional additives, TecBlu® does not change the chemical composition of diesel, biodiesel, gasoline, heating oil, marine, or synthetic fuels (e.g., HVO). As a genuine **liquid catalyst**, it improves oxygen bonding and enables a more efficient, cleaner, and more complete combustion. **The result:** 5–10% lower fuel and combustible consumption, less soot formation, and lower CO<sub>2</sub> and pollutant emissions – while maintaining full regulatory compliance (e.g., EN 590).

### Key Benefits at a Glance:

- Usable in all hydrocarbon-based fuels and combustibles
- No modifications or investments required
- Simple dosing directly into the tank or during refueling
- Immediate effect and fast amortization
- Worldwide successful deployment – Over 12 billion liters of fuel and combustible treated globally in 2025 alone.



„With **TecBlu®**, companies not only noticeably reduce their variable energy costs but also make an active contribution to climate protection,“ explains the Enblu AG team.

### Visit us at UNITI expo 2026

and see the savings potential for yourself.  
We will be happy to present individual calculations and references to you.



📍 Hall 1, Stand 1J15

**About Enblu AG:** Enblu AG, based in Weggis (Switzerland), produces and distributes TecBlu®, the liquid catalyst for more sustainable and economical mobility and energy generation.

**Contact:** Enblu AG, Seestrasse 52, 6353 Weggis, Switzerland  
Tel.: +41 43 888 00 12 | E-Mail: [info@tecblu.ch](mailto:info@tecblu.ch)

[www.tecblu.ch](http://www.tecblu.ch)

Jusqu'à 10 %  
de consommation en moins  
et des émissions très réduites

sans modification  
du carburant

## Le catalyseur liquide pour tous les carburants et combustibles à base d'hydrocarbures

Weggis (Suisse), le 13 mai 2026 – Enblu AG présente à l'UNITI expo 2026 à Stuttgart TecBlu®, une solution innovante pour les exploitants de flottes, les entreprises de construction, les compagnies maritimes, les installations de chauffage et les stations-service. TecBlu® optimise la combustion, réduit les coûts et protège l'environnement.

Contrairement aux additifs conventionnels, TecBlu® ne modifie pas la composition chimique du diesel, biodiesel, essence, fioul, carburants maritimes ou synthétiques (par ex. HVO). En tant que véritable **catalyseur liquide**, il améliore la liaison de l'oxygène et permet une combustion plus efficace, plus propre et plus complète. **Le résultat**: une consommation de carburant et de combustible réduite de 5 à 10 %, moins de formation de suie ainsi que des émissions de CO<sub>2</sub> et de polluants plus faibles – tout en respectant pleinement les normes (par ex. EN 590).

### Principaux avantages en un coup d'œil :

- Utilisable dans tous les carburants et combustibles à base d'hydrocarbures
- Aucun aménagement ni investissement nécessaire
- Dosage simple directement dans le réservoir ou lors du ravitaillement
- Effet immédiat et amortissement rapide
- Déploiement réussi dans le monde entier – Plus de 12 milliards de litres de carburants et combustibles traités dans le monde rien qu'en 2025.



«With TecBlu®, les entreprises réduisent non seulement sensiblement leurs coûts énergétiques variables, mais contribuent également activement à la protection du climat », explique l'équipe d'Enblu AG.

### Venez nous rendre visite à l'UNITI expo 2026

et convainquez-vous par vous-même des potentiels d'économies.

Nous nous ferons un plaisir de vous présenter des calculs individuels et des références.

UNITI expo



Hall 1, Stand 1J15

À propos d'Enblu AG: Enblu AG, dont le siège est à Weggis (Suisse), produit et distribue TecBlu®, le catalyseur liquide pour une mobilité et une production d'énergie plus durables et plus économiques.

# 5 Trends Shaping the Conversation at UNITI Expo 2026

By Chris Cooper, President International, [Titan Cloud](#)

Europe's fuel retail ecosystem is vast and operationally complex. Across the EU, UK, Norway, Switzerland and Turkey there are **more than 140,000 service stations** ([Fuels Europe](#)), each requiring consistent monitoring of fuel inventory, equipment uptime, and compliance requirements.

At the same time, the industry is evolving fast: Margins are tightening, regulation is increasing, EV infrastructure is expanding and operational complexity is rising across every network. In this environment, success increasingly depends on how quickly operators can turn operational data into actionable insight.

At UNITI Expo 2026 in Stuttgart, [Titan Cloud](#) will show how leading fuel and mobility companies are putting these strategies into action. If you're attending, explore five trends reshaping the industry—and see why **Booth 5D34** deserves a stop on your agenda.

## 1. Fuel Analytics is becoming mission-critical for protecting margin

Fuel losses often hide in plain sight. Slow flow rates, nozzle-down events, unexplained variance and meter anomalies can quietly erode profitability when operators lack timely visibility.

More operators are now using real-time monitoring and fuel analytics to spot issues earlier and act faster. With tools such as **digital tank charts and automated variance analysis**, teams can quickly identify:

- Flow rate performance
- Nozzle down events
- Inventory variance and root causes
- Potential fuel theft or delivery discrepancies

The financial and operational impact can be significant. One retailer achieved a **64% reduction in tank gauge calibration variances**, improved automatic bill-of-lading reconciliation by **5%**, and reduced investigations by **15%**, freeing teams to focus on higher-value work.

At UNITI Expo, visitors can run a personalised ROI analysis with Titan Cloud experts to estimate the opportunity across their own operations.

## 2. Maintenance is moving from reactive to predictive

Managing maintenance across modern forecourt networks is no small task. In Germany alone there are more than **14,000 service stations** ([Fuels Europe](#)), each operating multiple dispensers, tanks, sensors, and payment systems that must remain compliant and operational.

For many operators, maintenance has long been fragmented, spread across spreadsheets, phone calls and disconnected systems. That gets harder to manage as networks grow and day-to-day demands increase.

Operators are now implementing centralised platforms that make it easier to:

- Remotely monitor ATGs and forecourt equipment
- Manage work orders, assets, and vendors in one system
- Coordinate technicians and contractors efficiently
- Track maintenance performance and costs in real time
- Manage [non-fuel assets](#) with a proactive approach to avoid downtime.

Together, these capabilities help operators repair issues faster, reduce unnecessary dispatches, and improve visibility across every site.

### 3. EV charging networks require the same operational discipline as fuel

As fuel retailers expand into EV charging, many are finding that charger networks bring the same operational demands as traditional fuel assets. Uptime, maintenance responsiveness and a consistent customer experience matter just as much.

In 2025, **hybrid vehicles accounted for 34.5% of vehicle sales in Europe**, while petrol cars accounted for **26.6%** ([TechRadar](#)). With charging networks expanding, operators face new challenges, including:

- Maximizing charger uptime
- Diagnosing and resolving issues remotely
- Managing field service and maintenance
- Delivering a reliable driver experience

When a charger goes offline, the problem usually traces back to power, payments, or communications. Roughly [70% of breakdowns](#) can be fixed remotely, while the other 30% need an on-site engineer. Automated maintenance workflows help operators respond faster by reducing manual triage, accelerating dispatch, and restoring charger availability sooner.

Operators that bring the same data-driven operational rigor to EV networks that they already apply to fuel assets will be in the strongest position to scale reliably and grow over the long term.

### 4. AI is starting to deliver practical value across operations

AI in fuel and retail operations has moved beyond theory to solve real operational problems. The real value is in using it where it can cut manual effort, improve consistency and help teams make better decisions more quickly.

That is starting to happen in a few practical ways:

- **Flow Rate AI**, which helps detect anomalies across both normal- and high-flow scenarios so issues can be identified earlier
- **AI Analyst** capabilities that continuously monitor wet stock data, triage alarms, identify likely root causes and support corrective action in real time
- **Predictive Asset Failure** models that use asset attributes, location and usage patterns to highlight equipment most at risk of failure

- **Managed Services AI**, which helps scale these capabilities while reducing manual workload and improving consistency of execution

The longer-term opportunity is a more connected operation, where insights do not just sit in dashboards, but help drive action across fuel, maintenance and retail workflows.

## 5. Strategic partnerships are accelerating industry innovation

As operations become more connected, partnerships are playing a bigger role in helping operators get more value from their technology investments.

At Titan Cloud, we're proud to be working closely with leading technology and equipment partners across Europe, including [Alvic in Spain](#), [Petrotec in Portugal](#), and [Petroassist in the UK](#), to deliver deeper integration and operational value for our customers.

By bringing together data, equipment and workflows more effectively, operators gain a clearer understanding of fuel performance across their sites and can address issues before they affect the business. In a complex operating environment, that kind of connected visibility is becoming increasingly important.

### Let's connect at UNITI Expo

[UNITI Expo](#) remains one of the most important gatherings for the European fueling and mobility ecosystem. For Titan Cloud, it's a great opportunity to meet customers, partners, and industry leaders to discuss how data and technology can transform operations.

At **Booth 5D34**, visitors will be able to:

- Explore Titan Cloud's **Energy Asset Optimization platform**
- See how operators reduce **fuel losses and variance**
- Learn how companies streamline **maintenance and compliance**
- Discover how **AI-driven solutions** can deliver practical value
- Run a **personalized ROI analysis** to quantify operational savings

If you're attending UNITI Expo in Stuttgart, [stop by](#) and see how Titan Cloud is helping leading energy and mobility companies turn operational data into measurable results.

### **About Titan Cloud**

Titan Cloud delivers the leading Energy Asset Optimization platform, helping customers cut fuel supply and logistics costs, reduce environmental compliance risk, lower maintenance spend, and optimize EV networks and charging assets. Trusted by leading brands in retail petroleum and commercial fleets, Titan monitors 50% of U.S. consumer gasoline throughput across more than 100,000 facilities. This global network powers rich data and analytics that help customers manage risk and improve performance across fuel and EV assets. Founded in 2012, Titan Cloud serves more than 800 customers in over 65 countries. Learn more at [www.titancloud.com](http://www.titancloud.com).

**TOTALLY  
WICKED®**

**ULTRA**  
**RANGE**

## **Die neue Eigenmarke von Totally Wicked**

**Bieten Sie Ihren Kunden den besseren Weg zu  
vape - mit der ULTRA Range von Totally Wicked.**

Entwickelt aus über 15 Jahren Erfahrung und gefertigt nach höchsten Qualitätsstandards. Unsere hochwertigen Liquids und erstklassigen, aber dennoch einfach zu bedienenden Geräte arbeiten perfekt als ein System. Das Ergebnis: intensiver Geschmack und ein großartiges Dampferlebnis. Erschwingliche Premiumqualität, die Kunden immer wieder in Ihren Laden zurückbringt.

**ULTRA Preis. ULTRA Power. ULTRA Geschmack.**



**[www.totallywicked-haendler.de](http://www.totallywicked-haendler.de)**

# ULTRA

## NIC SALTS

Steigern Sie Ihren Umsatz mit „**Markenhersteller**“-Geschmack zu einem Preis, den Ihre Kunden lieben werden.

- **10 meistverkaufte Geschmacksrichtungen**  
- Sorgfältig ausgewählt für hohe Umsatzgeschwindigkeit
- **8-ml-Format** - Bietet dem Endverbraucher einen echten Mehrwert und Ihnen einen wettbewerbsfähigen Einstiegspreis
- **Nikotinsalz-Formel**  
- Sorgt für ein angenehmes, intensives Erlebnis, das Kunden immer wieder zurückbringt
- **Bessere Händlererträge**  
- Entwickelt, um bei jedem Verkauf mehr zu verdienen



# ULTRA BAR

## 2 ml - Nachfüllbares Pod-System

Kompakt, einfach zu bedienen, für den täglichen Gebrauch konzipiert.



- **Langlebiger Akku** - 900 mAh Leistung für den ganzen Tag
- **Praktisches Format** - Schlank, leicht und unauffällig
- **Einfache Handhabung** - Keine Tasten, einfach befüllen und dampfen

# ULTRA MAX

## 15 ml - Nachfüllbares Pod-System

Maximaler Geschmack, maximale Kapazität - mit weniger Aufwand.



- **Riesige Kapazität** - 15 ml Tank bedeutet deutlich weniger Nachfüllvorgänge
- **Wählbare Stärke** - Doppelklick zum Wechseln zwischen 15 W (Normal) und 25 W (Boost)
- **Besserer Geschmack** - Dual-Mesh-Technologie für ein reichhaltigeres, intensiveres Geschmackserlebnis

**ULTRA - Premium. Erschwinglich. Einfach.**

**Nur von Totally Wicked**  
[www.totallywicked-haendler.de](http://www.totallywicked-haendler.de)



## PRESSEMITTEILUNG

### **True Refrigeration verlängert seine Garantie auf 7 Jahre: Europa Premiere**



#### **True Refrigeration verlängert seine Garantie auf 7 Jahre:**

##### **Eine europäische Premiere.**

**Basel, Schweiz – 16.10.2025** – True Refrigeration freut sich, bekannt zu geben, dass unsere Standardgarantie ab sofort **von 5 auf 7 Jahre verlängert wird – für alle Produkte, die in Europa, Großbritannien und Irland verkauft werden.**

Diese Garantie umfasst Anfahrt, Arbeitszeit und Teile und wurde offiziell am 17. Oktober 2025 an unserem Stand auf der HOST Milano vorgestellt.

Seit über 80 Jahren baut True seinen Ruf auf langlebiger und hochwertiger Kühltechnik aus.

Die Verlängerung unserer Garantie ist ein logischer nächster Schritt und spiegelt das Vertrauen wider, das wir in unsere Produkte setzen, sowie unser Engagement gegenüber den Kunden, die sich für True entscheiden.

##### **Die Bedeutung einer verlässlichen 7-Jahres-Garantie**

Zuverlässige Kühlung ist in Bereichen wie Gastronomie, Einzelhandel, Hotellerie und Gesundheitswesen unerlässlich – sie bewahrt Frische, reduziert Abfall und hilft, kostspielige Ausfallzeiten zu vermeiden.

True setzt einen weiteren Meilenstein in der Industrie: **Wir sind das einzige Unternehmen in Europa, Großbritannien und Irland, das eine 7-Jahres-Garantie bietet – und dazu lokalen technischen Support bereitstellt.**

Unser Team arbeitet eng mit Partnern und Kunden zusammen, um diese bei der optimalen Nutzung, Reinigung und Wartung ihrer Geräte zu unterstützen – für beste Leistung und maximale Lebensdauer.

Mit True profitieren Betreiber nicht nur von robusten Geräten, sondern auch von kompetenter Beratung und somit Ihre Investition bewahrt.

### **Vertrauen europäischer Unternehmen**

Unsere Kunden erleben täglich die Vorteile von Zuverlässigkeit und Effizienz:

- Im Einzelhandel konnte der Treffpunkt-Supermarkt Toni's Treffpunkt in Aarau, Schweiz, mit unseren GDM-Glastürgeräten in weniger als 9 Monaten 27.000 kWh Energie einsparen.
- Hawaiian Poke Bowl, eine expandierende QSR-Kette in Europa, hat sich für die TSSU-Zubereitungstische von True Refrigeration entschieden, um die betriebliche Effizienz an mehreren Standorten zu verbessern.
- Lupo Trattoria, ein Gourmetrestaurant in Frankreich, arbeitet mit True zusammen, um langfristige Zuverlässigkeit zu gewährleisten. Das Küchenteam lobt die Zuverlässigkeit und Energieeffizienz der Modelle Gastronom TCR und TGN.

### **Gebaut für die „Ewigkeit“**

True Refrigeration vereint Innovation und Qualität, um Kühlgeräte zu liefern, die die höchsten Standards in Bezug auf Langlebigkeit, Effizienz und Zuverlässigkeit erfüllen.

Jedes Gerät ist darauf ausgelegt, über Jahre hinweg zuverlässig zu arbeiten – damit sich Unternehmen auf das Wesentliche konzentrieren können: Ihre Kunden.

Mit True investieren Sie nicht einfach in ein Kühlgerät – Sie investieren in Qualität, Zuverlässigkeit und langfristige Leistung.

**Gebaut für die „Ewigkeit“. Mit unserer neuen 7-Jahres-Garantie stehen wir fest hinter diesem Versprechen.**

## **Service auf den Sie zählen können**

Unsere 7-Jahres-Garantie wird durch ein umfassendes Servicenetzwerk in Europa, Großbritannien und Irland unterstützt:

- Geschäftszeiten: Montag bis Freitag, 08:30 – 17:30 Uhr
- Hotline:
  - Großbritannien & Irland: +44 (0) 800 783 2049
  - Frankreich: +33 (0) 971 044 383
  - Deutschland: +49 (0) 800 450 64 50Für alle anderen Länder wenden Sie sich bitte an Ihren örtlichen Händler.
- Ersatzteillieferung innerhalb von 24 Stunden an unsere autorisierten Servicepartner
- „My True“- Portal für Betreiber, mit sofortigem Zugriff auf Garantieinformationen und empfohlene Servicepartner

## **Pressekontakt**

E-Mail: [emea\\_marketing@truemfg.com](mailto:emea_marketing@truemfg.com)

Europa: +41 (0) 61 563 07 05

Großbritannien & Irland: +44 (0) 744 282 0942



## PRESS RELEASE

### **True Refrigeration extends its warranty to 7 years: a European first.**



#### **True Refrigeration extends its warranty to 7 years: a European first.**

**Basel, Switzerland – 16/10/2025** – At True Refrigeration, we are proud to announce that our standard warranty is now extended **from 5 to 7 years on all products sold across Europe, UK and Ireland**. This warranty covers parts, labor, and compressors and will be officially announced on 17 October 2025 at our stand at HOST Milano.

For over 80 years, True has built its reputation on durable, high-quality equipment. Extending our warranty is a natural step forward, reflecting the trust we place in our products and our commitment to the customers who choose True.

#### **The Importance of a Trusted 7-Year Warranty**

Reliable refrigeration is essential in sectors such as foodservice, retail, hospitality, and healthcare — it protects freshness, reduces waste, and helps avoid costly downtime.

True goes beyond durable products: **not only are we the only company in Europe, UK and Ireland offering a 7-year warranty, but we also provide local technical support**. Our team

works closely with partners and clients, guiding them on the best ways to use, clean, and maintain their units, ensuring optimal performance and longevity.

With True, operators benefit not only from equipment built to last but also from expert guidance that safeguards their investment.

### **Trusted by European Businesses**

Our customers are experiencing the benefits of reliability and efficiency:

- In the retail sector, Treffpunkt supermarkets saved 27,000 kWh in under 9 months using our GDM glass door units.
- Hawaiian Poke Bowl, a large QCR chain expanding in Europe, chose True Refrigeration's TSSU preparation tables to enhance operational efficiency across multiple sites.
- Lupo Trattoria, a gastronomic restaurant in France, partnered with True to ensure long-term reliability. The kitchen team highlighted the reliability and energy efficiency of the Gastronom Gam TCR and TGN models.

### **Built to Last**

True Refrigeration combines innovation and quality, delivering equipment that meets the highest standards of durability, efficiency, and reliability. Every unit is built to perform for years, allowing businesses to focus on what matters most: serving their customers.

By purchasing True, you're not just buying a refrigerator; you're making a long-term investment in quality, reliability, and long-term performance.

**We design our products to last. With our new 7-year warranty, we are standing firmly behind that promise.**

### **Service You Can Count On**

Our 7-year warranty is backed by an extensive service network across Europe, UK and Ireland:

- Business hours: Monday to Friday, 08:30 – 17:30
- Hotline:
- UK and Ireland: +44 (0)800 783 2049
- France: +33 (0)971 044 383
- Germany: +49 (0)800 450 64 50

For all the other countries please contact your distributor

- Next-day spare parts delivery to our approved service provider
- “My True” portal for operators for instant access to warranty details and service recommended providers

**Media Team:**

[emea\\_marketing@truemfg.com](mailto:emea_marketing@truemfg.com)

Europe +41 (0) 61 563 07 05 / UK & Ireland +44 (0) 744 282 0942



## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

# True Refrigeration étend sa garantie à 7 ans : une première en Europe.



### True Refrigeration étend sa garantie à 7 ans : une première en Europe.

**Bâle, Suisse – 16/10/2025** – Chez True Refrigeration, nous sommes fiers d’annoncer que notre garantie standard passe désormais **de 5 à 7 ans sur tous les produits vendus en Europe, au Royaume-Uni et en Irlande**. Cette garantie couvre les pièces, la main-d’œuvre et les compresseurs et sera officiellement annoncée le 17 octobre 2025 sur notre stand au salon HOST Milano.

Depuis plus de 80 ans, True bâtit sa réputation sur des équipements durables et de haute qualité. L’extension de notre garantie est une étape naturelle, qui reflète la confiance que nous plaçons dans nos produits et notre engagement envers les clients qui choisissent True.

### L’importance d’une garantie de 7 ans fiable

Une réfrigération fiable est essentielle dans des secteurs tels que la restauration, le commerce de détail, l’hôtellerie et la santé, elle préserve la fraîcheur, réduit le gaspillage et aide à éviter les temps d’arrêt coûteux.

True va au-delà de la fabrication de produits durables : nous sommes la seule entreprise en Europe, au Royaume-Uni et en Irlande à offrir une garantie de 7 ans, tout en proposant une assistance technique locale.

Nos équipes travaillent en étroite collaboration avec nos partenaires et nos clients, les accompagnant dans les meilleures pratiques d'utilisation, de nettoyage et d'entretien de leurs équipements, afin de garantir des performances optimales et une longue durée de vie.

Avec True, les opérateurs bénéficient non seulement d'un équipement conçu pour durer, mais aussi de conseils d'experts qui protègent leur investissement.

### **Choisi par les entreprises européennes**

Nos clients constatent les bénéfices concrets de la fiabilité et de l'efficacité True :

- Dans le secteur du commerce de détail, les supermarchés Treffpunkt ont économisé 27 000 kWh en moins de 9 mois grâce à nos unités à porte vitrée GDM.
- Hawaiian Poke Bowl, une grande chaîne QSR en pleine expansion en Europe, a choisi les tables de préparation TSSU de True Refrigeration pour améliorer l'efficacité opérationnelle sur plusieurs sites.
- Lupo Trattoria, un restaurant gastronomique en France, a fait confiance à True pour garantir une fiabilité à long terme. L'équipe de cuisine a salué la fiabilité et l'efficacité énergétique des modèles Gastronom Gam TCR et TGN.

### **Conçu pour durer**

True Refrigeration allie innovation et qualité, offrant des équipements répondant aux plus hauts standards de durabilité, d'efficacité et de fiabilité.

Chaque unité est conçue pour offrir des performances durables, permettant aux entreprises de se concentrer sur ce qui compte le plus : servir leurs clients.

En choisissant True, vous n'achetez pas seulement un réfrigérateur ; vous investissez dans la qualité, la fiabilité et la performance sur le long terme.

Nous concevons nos produits pour durer. Avec notre nouvelle garantie de 7 ans, nous affirmons pleinement cet engagement.

## Un service sur lequel vous pouvez compter

Notre garantie de 7 ans s'appuie sur un vaste réseau de service à travers l'Europe, le Royaume-Uni et l'Irlande :

- Horaires d'ouverture : du lundi au vendredi, de 08h30 à 17h30
- Hotline :
  - Royaume-Uni et Irlande : +44 (0)800 783 2049
  - France : +33 (0)971 044 383
  - Allemagne : +49 (0)800 450 64 50

Pour tous les autres pays, veuillez contacter votre distributeur local.

- Livraison des pièces détachées sous 24 heures à nos prestataires de service agréés
- Portail "My True" permettant aux opérateurs d'accéder instantanément aux informations de garantie et aux prestataires de service recommandés

## Équipe presse

[emea\\_marketing@truemfg.com](mailto:emea_marketing@truemfg.com)

Europe : +41 (0) 61 563 07 05 / Royaume-Uni & Irlande : +44 (0) 744 282 0942



## PRESSEMITTEILUNG ZUR UNITI EXPO 2026

### twenty4U bringt automatisierten Zusatzumsatz an die Tankstelle – mit Weltneuheiten im Kühl- und Foodbereich sowie nahtloser Kassenintegration exklusiv mit Scheidt & Bachmann

Stuttgart/Paderborn, 19. Mai 2026 – Der Tankstellenshop steht vor einem strukturellen Wandel: Steigende Personalkosten, Fachkräftemangel und verändertes Konsumverhalten machen automatisierte Verkaufslösungen zum entscheidenden Wachstumshebel. Die twenty4U GmbH zeigt auf der UNITI Expo 2026, wie sich Zusatzumsatz erstmals vollständig automatisiert, integriert und wirtschaftlich skalierbar realisieren lässt.

Nach der erfolgreichen Premiere 2024 kehrt das Unternehmen mit erweitertem Messeauftritt zurück und setzt gezielt auf zwei zentrale Wachstumstreiber: **intelligente Kühllösungen für Impulskäufe und automatisierte Food-Konzepte für den 24/7-Betrieb.**

„Der unbemannte Zusatzumsatz wird in den kommenden Jahren zum neuen Standard an der Tankstelle. Entscheidend ist nicht die einzelne Maschine, sondern das Zusammenspiel aller Systeme“, erklärt Alexander Burghardt, Geschäftsführer der twenty4U GmbH.



### Automatisierung als Antwort auf zentrale Branchenprobleme

Tankstellenbetreiber stehen zunehmend unter Druck: klassische Shopkonzepte stoßen an wirtschaftliche Grenzen, während gleichzeitig neue Umsatzpotenziale entstehen – insbesondere außerhalb der Kernöffnungszeiten. Genau hier setzt twenty4U an und entwickelt Smartstore-Lösungen, die Verkaufsprozesse vollständig automatisieren und gleichzeitig in bestehende Strukturen integrieren.

## Zwei Produkt-Highlights im Fokus: Kühlung und Food neu gedacht

Im Zentrum des Messeauftritts stehen zwei Entwicklungen, die unterschiedliche, aber entscheidende Umsatzpotenziale adressieren:



- **„beyond cooling“** – der intelligente Smart-Fridge  
Der neu entwickelte Kühlschrank kombiniert ultraschnelle Produkterkennung mit gezielter Wareninszenierung. Durch intelligente Sensorik, automatisierte Bestandsführung und eine nahtlose Integration in bestehende Kassensysteme entsteht ein hocheffizientes Verkaufssystem, das sowohl die Customer Experience am Point of Sale verbessert als auch Betreibern maximale Transparenz und Kontrolle über ihr Sortiment ermöglicht.

- Neuer Pizzaautomat **„beyond oven“** – frische Pizza in 3 Minuten  
Als weiteres Highlight präsentiert twenty4U erstmals einen vollständig neu entwickelten Pizzaautomaten „Engineered & Made in Germany“. Das System hält bis zu 66 verschiedene Pizza-Varianten und bereitet diese innerhalb weniger Minuten frisch zu.

Für Betreiber entsteht damit ein neues, margenstarkes Food-Angebot – insbesondere in den Abend- und Nachtstunden, in denen klassische Shopstrukturen an ihre Grenzen stoßen.



## Integration als Gamechanger: Smartstore trifft Kasse

Ein zentrales Hindernis für viele Betreiber ist bislang die fehlende Integration automatisierter Systeme in bestehende Kassensysteme. Genau hier setzt twenty4U mit neuen Schnittstellenlösungen an.

Auf der UNITIexpo zeigt das Unternehmen unter anderem:

- die vollständige und exklusive Anbindung an Kassensysteme von Scheidt & Bachmann inklusive Echtzeit-Abrechnung, Bestandsführung und Preissteuerung
- Integrationen in weitere gängige Systeme im Tankstellen- und Waschstraßenumfeld

Damit werden Smartstore-Lösungen erstmals zu einem vollständig integrierten Bestandteil des bestehenden Shopbetriebs – statt zu isolierten Einzellösungen.

*„Viele Betreiber wollen das 24/7-Geschäft, aber nicht die zusätzliche Komplexität. Integration ist der Schlüssel, um Automatisierung wirklich wirtschaftlich zu machen“, so Burghardt.*

## Neue Geschäftsmodelle: Zusatzumsatz ohne Zusatzaufwand

Neben der Technologie stellt twenty4U auf der Messe auch ein erweitertes Betriebsmodell vor. Gemeinsam mit Partnern wie plentyco GmbH bietet das Unternehmen erstmals ein Full-Service-Konzept an, das neben der Systembereitstellung auch operative Leistungen wie Befüllung, Wartung und Warenmanagement umfasst.

„Viele wollen das 24/7-Geschäft, aber nicht den Aufwand. Mit unserem strategischen Partner plentyco GmbH liefern wir jetzt Systeme + Betrieb aus einer Hand“ Alexander Burghardt, Geschäftsführung twenty4U GmbH.

## Weitere Neuheiten und Erweiterungen

Ergänzend zeigt twenty4U weitere Entwicklungen, die das Smartstore-Konzept erweitern:

- neue Möglichkeiten zur Integration von Food-Angeboten in automatisierte Verkaufsflächen
- zusätzliche digitale Services und Sortimente für den 24/7-Verkauf
- erweiterte Funktionen im Transaktionsmanagement, darunter die Möglichkeit zum Teilstorno von Warenkörben direkt im System – ein wichtiger Baustein für reibungslose Abläufe bei gemischten oder unterbrochenen Kaufprozessen
- Erweiterungen im Bereich Bedienkomfort und Kundenerlebnis

## Über twenty4U GmbH

Die twenty4U GmbH mit Sitz in Paderborn entwickelt und fertigt individuelle Smartstore-Systeme und hat sich mit ihren Systemen, Applikationen sowie Integrationen auf die Bereiche Tankstellen, Raststätten & Ladeparks fokussiert. Das Unternehmen vereint Mechanik, Elektronik, Software und Schreinerei unter einem Dach und liefert von der Einzelmaschine bis zum Full-Service-Betrieb.

---

## Messestand auf der UNITIlexpo 2026

- Halle 1, Stand 1H51 – 140 qm auf zwei Ebenen
- Terminvereinbarung für Presse & Betreiber:  
info@twenty4u.de | +49 5251 1422300

## Pressekontakt

**twenty4U GmbH**  
Wollmarktstr. 127  
33098 Paderborn  
Ansprechpartner: Vanessa Schorde  
(Marketing & Communications Manager)  
Tel: +49 5251 1422300  
E-Mail: info@twenty4u.de  
Web: www.twenty4u.de

## PRESS RELEASE FOR UNITI EXPO 2026

### twenty4U brings automated incremental revenue to service stations – with global innovations in cooling and food, plus seamless POS integration exclusively with Scheidt & Bachmann

Stuttgart/Paderborn, 19. Mai 2026 – The service station shop is undergoing a structural transformation: rising labor costs, staff shortages, and changing consumer behavior are making automated retail solutions a key growth driver. At UNITIexpo 2026, twenty4U GmbH demonstrates how incremental revenue can be realized for the first time in a fully automated, integrated, and economically scalable way.

Following its successful debut in 2024, the company returns with an expanded exhibition presence and a clear focus on two central growth drivers: **intelligent cooling solutions for impulse purchases** and **automated food concepts for 24/7 operation**.

*“Unattended incremental revenue will become the new standard at service stations in the coming years. What matters is not the individual machine, but how all systems interact,” explains Alexander Burghardt, Managing Director of twenty4U GmbH.*



### Automation as the answer to key industry challenges

Service station operators are increasingly under pressure: traditional shop concepts are reaching their economic limits, while new revenue potential is emerging — especially outside core opening hours. This is exactly where twenty4U comes in, developing smart store solutions that fully automate sales processes while seamlessly integrating into existing infrastructures.

## Two product highlights in focus: rethinking cooling and food

At the center of the exhibition are two developments addressing distinct but critical revenue opportunities:



- **„beyond cooling“** – the intelligent smart fridge

The newly developed refrigerator combines ultra-fast product recognition with targeted product presentation. Intelligent sensor technology, automated inventory management, and seamless integration into existing POS systems create a highly efficient retail solution that enhances the customer experience at the point of sale while providing operators with maximum transparency and control over their assortment.

- New pizza vending system **„beyond oven“** – fresh pizza in 3 minutes

As another highlight, twenty4U presents a completely newly developed pizza system, “Engineered & Made in Germany.” The system offers up to 66 different pizza variations and prepares them fresh within minutes.

This creates a new, high-margin food offering for operators — particularly during evening and night hours, when traditional shop structures reach their limits.



## Integration as a game changer: smart store meets POS

A key barrier for many operators has been the lack of integration between automated systems and existing POS infrastructures. This is exactly where twenty4U introduces new interface solutions.

At UNITIexpo, the company showcases, among others:

- full and exclusive integration with Scheidt & Bachmann POS systems, including real-time billing, inventory management, and pricing control
- integrations with other common systems in the service station and car wash environment

This turns smart store solutions into a fully integrated part of existing shop operations—rather than isolated standalone systems.

*“Many operators want 24/7 business—but not the added complexity. Integration is the key to making automation truly viable from an economic perspective,” Burghardt adds.*

## New business models: incremental revenue without additional effort

In addition to technology, twenty4U is also presenting an expanded operating model. In collaboration with partners such as plentyco GmbH, the company now offers a full-service concept that includes not only system provision but also operational services such as restocking, maintenance, and product management.

“Many want 24/7 business, but not the effort. Together with our strategic partner plentyco GmbH, we now deliver systems and operations from a single source,” says Alexander Burghardt, Managing Director of twenty4U GmbH.

## Additional innovations and enhancements

In addition, twenty4U is presenting further developments that expand the smart store concept:

- new options for integrating food offerings into automated retail spaces
- additional digital services and assortments for 24/7 sales
- extended transaction management functions, including the ability to partially cancel baskets directly within the system—an important feature for smooth processes in mixed or interrupted purchase scenarios
- improvements in usability and customer experience

## Über twenty4U GmbH

Based in Paderborn, twenty4U GmbH develops and manufactures customized smart store systems, focusing on service stations, highway service areas, and charging parks. The company combines mechanics, electronics, software, and in-house production under one roof and delivers solutions ranging from standalone machines to full-service operations.

---

## Exhibition presence at UNITIexpo 2026

- Hall 1, Booth 1H51 – 140 sqm across two levels
- Appointment scheduling for press & operators:  
info@twenty4u.de | +49 5251 1422300

## Press Contact

**twenty4U GmbH**  
Wollmarktstr. 127  
33098 Paderborn  
Contact: Vanessa Schorde  
(Marketing & Communications Manager)  
Tel: +49 5251 1422300  
E-Mail: info@twenty4u.de  
Web: www.twenty4u.de

# Pressemeldung

22.04.2026

## **update displays GmbH präsentiert innovative Displaylösungen für die Tankstellen- und Convenience-Branche auf der UNITI expo 2026**

Die update displays GmbH stellt auf der UNITI expo 2026, die vom 19. bis 21. Mai 2026 in Stuttgart stattfindet, ihre Displaylösungen für Verkaufsförderung und Warenpräsentation am Point of Sale vor. Das Unternehmen zeigt, wie durchdachte Präsentationssysteme gezielt eingesetzt werden können, um Aufmerksamkeit zu steigern und Kaufimpulse effektiv zu fördern.

Im Fokus des Messeauftritts stehen hochwertige Display- und Präsentationssysteme, die speziell auf die Anforderungen von Tankstellen, Convenience Stores und verwandten Handelsformaten zugeschnitten sind. Die Lösungen von update displays verbinden ansprechendes Design mit hoher Funktionalität und ermöglichen eine flexible Integration in bestehende Shop-Konzepte.

Durch den Einsatz innovativer Materialien und modularer Systeme unterstützt das Unternehmen Betreiber dabei, ihre Verkaufsflächen effizient zu nutzen und Produkte optimal in Szene zu setzen. Dabei stehen sowohl Markeninszenierung als auch impulsstarke Verkaufsförderung im Mittelpunkt.

„Unser Ziel ist es, unseren Kunden Lösungen anzubieten, die nicht nur optisch überzeugen, sondern auch einen direkten Beitrag zum Verkaufserfolg leisten“, sagt Melih Seyis, Geschäftsführer der update displays GmbH.

Besucher der UNITI expo 2026 haben die Möglichkeit, sich vor Ort von den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der Displaylösungen zu überzeugen und individuelle Konzepte für ihre Verkaufsflächen zu besprechen.

### **Besuchen Sie uns:**

Halle 1 | Stand 1D02B

### **Unternehmen:**

update displays GmbH

Website: [www.update-displays.de](http://www.update-displays.de)

# Press Release

22.04.2026

## **update displays GmbH showcases display solutions for the fuel and convenience store industry at UNITI expo 2026**

Stuttgart, Germany – update displays GmbH will present its display solutions for sales promotion and product presentation at UNITI expo 2026, taking place from May 19 to 21 in Stuttgart.

The company will demonstrate how well-designed presentation systems can effectively capture attention and trigger purchase impulses.

The focus will be on high-quality display and presentation systems specifically tailored to the requirements of fuel stations, convenience stores, and related retail environments. Update displays combines appealing design with strong functionality, enabling seamless integration into existing store concepts.

By using durable materials and modular system designs, update displays helps operators optimize retail space and present products effectively.

The solutions combine strong brand presentation with impulse-driven sales to support overall store performance.

“Our mission is to provide solutions that not only impress visually but also make a direct contribution to sales performance at the point of sale,” says Melih Seyis, Managing Director of update displays GmbH.

Visitors to UNITI expo 2026 are invited to experience the wide range of display solutions firsthand and discuss customized concepts tailored to their specific needs.

### **Visit us:**

Hall 1 | Stand 1D02B

### **Company:**

update displays GmbH

Website: [www.update-displays.de](http://www.update-displays.de)

## Wanzl auf der UNITI expo 2026: Shop-Lösungen für die Zukunft der Tankstelle

Innovative Shopformate, smarte Technologien und modularer Ladenbau

Leipheim, April 2026

Der Tankstellenmarkt steht vor einem tiefgreifenden Wandel: Sinkende Kraftstoffumsätze, verändertes Mobilitätsverhalten und steigende Kundenerwartungen setzen Betreiber zunehmend unter Druck. Der Shop entwickelt sich zum zentralen Umsatz- und Frequenztreiber. Auf der UNITI expo 2026 (19. bis 21. Mai, Messe Stuttgart, Halle 1, Stand 1G70) zeigt Wanzl, wie sich Tankstellen mit modernen Shopformaten zukunftsfähig aufstellen lassen. „Der Wandel der Tankstelle ist längst Realität. Entscheidend ist jetzt, Shop, Prozesse und Technologien ganzheitlich zu denken und konsequent auf die Bedürfnisse der Kunden auszurichten“, erklärt Stefan Huemer, Vice President Digital & Access Solutions Wanzl.

### Von der Zapfsäule zum Shop als Herzstück

Wie groß das Potenzial im Shop liegt, belegt ein aktuelles Whitepaper von Wanzl und der Transformationsberatung Aumann Partners. Demnach erwirtschaften Tankstellen-Shops bereits heute rund 30 Prozent des Gesamtumsatzes, aber 40 Prozent des Gewinns. Gleichzeitig nennt nur noch etwa ein Viertel der Kunden Kraftstoff als primären Besuchsgrund. Für Betreiber bedeutet das: Der Shop muss sich stärker an Konsumbedürfnissen orientieren – mit passenden Sortimenten, klarer Positionierung und einer durchdachten Customer Journey.

### Ganzheitlicher Ansatz für die Tankstelle von morgen

Wanzl unterstützt Tankstellenbetreiber bei der Entwicklung moderner Shopkonzepte, die individuell auf Stadt-, Land- oder Autobahnstandorte zugeschnitten sind. Dafür kombiniert das Unternehmen strategische Beratung, hochwertigen Ladenbau und digitale Technologien zu skalierbaren Lösungen für einen effizienten Betrieb. Intelligente Zutrittslösungen wie das GalaxyPort Pro, in Kombination mit einem Zutrittsterminal oder dem automatisierten Smart Exit sorgen für eine klare Kundenführung, kontrollierte Prozesse und ein komfortables Einkaufserlebnis. Über die cloudbasierte Plattform wanzl connect® lassen sich diese Systeme zentral steuern und auswerten. Ergänzt werden diese Technologien durch eine modulare Ladenbauausstattung wie das vielfach im Lebensmitteleinzelhandel bewährte Regalsystem wire tech 100, das Backwarenmöbel BakeOff oder der Self-Checkout-Tisch Genesis.

Mit seinem Messeauftritt auf der UNITI expo 2026 positioniert sich Wanzl als ganzheitlicher Partner für die Transformation von Tankstellen. Von der Konzeption über die Installation zur Inbetriebnahme begleitet Wanzl Betreiber entlang des gesamten Prozesses und entwickelt gemeinsam mit diesen zukunftsfähige Shopformate für die Tankstelle von morgen.

## Pressekontakt:

kiecom GmbH ♦ Tobias Schneider ♦ Rosental 10 ♦ 80331 München ♦ Tel. 089/23 23 62-21 ♦ t.schneider@kiecom.de

### **WANZL – dynamisch handeln**

Seit 1947 ist Wanzl der Motor des Handels. Als Hersteller von Draht-Einkaufswagen gestartet, ist das Unternehmen heute weltweit innovativer Schrittmacher für Retail Solutions. Wanzl realisiert als Gesamtlösungsanbieter einzigartige Einkaufserlebnisse. Das können innovative Produkte wie smarte Einkaufswagen und Warenpräsentationsysteme sein, digitale Lösungen, aber auch kreative Shop-Konzepte wie 24/7-Stores und Fulfillment-Formate. Zudem zählen individuelle Logistiklösungen aus dem Geschäftsfeld Material Handling sowie Premiumprodukte für Flughäfen und Hotels aus den Bereichen Airport und Hotel Services zu den Kernkompetenzen des Unternehmens. Mit über 4.600 Mitarbeitenden, 12 internationalen Produktionsstandorten in 8 Ländern, 27 Vertriebsniederlassungen und rund 50 Vertretungen steht Wanzl weltweit als leistungsstarkes und wertorientiertes Familienunternehmen an der Seite seiner Kunden. [REALIZED BY WANZL.](#)



**Wap WaschBär® by wwb-carwash GmbH & Co. KG**

**50 Jahre Wap WaschBär® SB-Waschplatz-Lösungen – weitergeführt von der wwb-carwash GmbH & Co. KG in Buch für ganz Europa!**

Seit der Fertigstellung der ersten Autowaschanlage in den 1960er-Jahren hat sich die Wap WaschBär®-Anlage kontinuierlich weiterentwickelt – seit 2019 unter der Leitung von wwb-carwash. Am neuen Standort in Buch bündeln wir Tradition und Innovation: Entwicklung, Produktion, Konstruktion, Service, Vertrieb und Geschäftsführung arbeiten hier unter einem Dach.

Nilfisk-Urgestein Uwe Gross begleitet die Entwicklung der SB-Waschanlagen von der Planung bis zur Montage. Er ist das „Gros(s)-Hirn“ der wwb-carwash GmbH & Co. KG. Gestartet 2019 in den Räumen der Nilfisk GmbH in Bellenberg, wuchs das Unternehmen schnell. Der neue Standort in Buch mit rund 1.000 m<sup>2</sup> Fläche, großzügigen Parkplätzen und optimalen Logistikbedingungen ermöglicht heute eine zukunftsorientierte Produktion und Lagerung.

Moderne barrierefreie Arbeitsplätze und ausreichend Raum für Kundentermine oder Schulungen der Mitarbeiter sowie der deutschlandweit tätigen Servicetechniker sorgen dafür, dass alle Aufträge effizient abgewickelt werden können.

Unser Hochregallager mit „First In, First Out“-Funktion sorgt für eine reibungslose Auftragserfassung. Gleichzeitig können kundenspezifische Wünsche berücksichtigt werden – von individuellen grafischen Designs der Anlage bis zu personalisierten Bonuskarten.

Innovation wird bei uns großgeschrieben: Touch-Bedienung in den Programmautomaten ist seit Jahren Standard, bargeldloses Bezahlen wie NFC mit Mobile Phone, EC-Kreditkarten, Apple- und Google-Pay ebenfalls. Ob komplette SB-Waschanlagen oder SB-Sauger – hier werden alle Komponenten vorbereitet und bei Abruf / Bestellung finalisiert.

Mit unserem seit ca. 10 Jahren laufenden Management und Analyse Tool **iWap** wird jedes erfolgreiche Unternehmen optimal unterstützt. Jede Wap WaschBär® Anlage, die neu ausgeliefert oder auch umgerüstet wird, enthält dieses Tool! Abfragen von Verbrauchswerten, Ist Zustand, Umsätze, Waschzeiten, jede einzelne Box oder Staubsauger werden hier mit allen relevanten Daten zusammengeführt! Auch die benötigte Menge an Wasser, Heizungsleistung, Bodenheizung und Frostschutz, alle Werte sind ab Werk konfiguriert, können aber individuell vor Ort oder remote eingestellt werden. Im speziellen die Umsätze, Geldausgabe, Wert- Bonuskarten, Geldeinnahme wird täglich protokolliert und am Ende des Monats im benötigten Format und GoBD konform zur Verfügung gestellt!

Die Produktionstiefe seitens der Entwicklung beläuft sich zu 100% bei der wwB-carwash. Auch alle neuen Entwicklungen wie Gehäuse, Frontblenden sowie die Trägermodule der Pumpeneinheiten bis zum einzelnen Kabelstrang / Rohrleitungen für unsere Pumpenmodule und alles rund um die Sauger sind aus unserer Feder am Standort Buch.

Wir begleiten unsere Kunden von der Idee bis zur Schlüsselübergabe. Der Weg zur Inbetriebnahme ist oft mit Detailfragen verbunden – unsere langjährige Erfahrung in den letzten 20 Jahren sorgt dafür, dass wir für jeden Standort belastbare Rentabilitäts- und Potenzialanalysen liefern. Hochwertige Komponenten und die durchdachte Komplexität der Anlagen garantieren eine hohe Verfügbarkeit und eine attraktive Rendite.

Auch bestehende Anlagen können auf- und umgerüstet werden. Viele Komponenten lassen sich nach wirtschaftlichen Kriterien in neuwertige Anlagen integrieren. Unsere über 100 Servicetechniker vor Ort prüfen den Bestand und erstellen anschließend über die Zentrale ein maßgeschneidertes Upgrade-Angebot.

Mit dem Wap WaschBär® der wwB-carwash haben Sie eine langfristig erfolgreiche SB-Waschplatz-Lösung, die Ihr unternehmerisches Handeln effizient unterstützt.

Als Betreiber oder Investor profitieren Sie von modernsten Innovationen. Bedienfreundliche Touch-Lösungen erleichtern den Einsatz im Feld,

während Sie als Betreiber jederzeit alle Zahlen jeder Box im Blick haben. Mit der kostenlosen Bedienoberfläche iWap überwachen Sie alle Komponenten – von Düsen und Pumpen bis hin zu den Waschzahlen pro Platz.

Europaweit werden Vertriebspartner und Kunden direkt ab Werk Buch beliefert.

**Ihr Wap WaschBär® wwB-carwash Team**  
**Jochen Nellis, Vertriebsleitung**

[www.wwb-carwash.com](http://www.wwb-carwash.com)

[info@wwb-carwash.com](mailto:info@wwb-carwash.com)

**Phone: [+49 \(0\)7343 2389999](tel:+49(0)73432389999)**

**Gewerbestraße 27 A**

**D-89290 Buch**



***Wap WaschBär® by wwb-carwash GmbH & Co. KG***

**50 years of Wap WaschBär® self-service car wash solutions – continued by wwb-carwash GmbH & Co. KG in Buch for all of Europe!**

Since the completion of the first car wash in the 1960s, the Wap WaschBär® system has continually evolved – since 2019 under the management of wwb-carwash. At the new location in Buch, we combine tradition and innovation: development, production, engineering, service, sales, and management all work together under one roof.

Nilfisk veteran Uwe Gross accompanies the development of the self-service car washes from planning to installation. He is the “big brain” of wwb-carwash GmbH & Co. KG. Started in 2019 in the premises of Nilfisk GmbH in Bellenberg, the company quickly grew. The new location in Buch, with around 1,000 m<sup>2</sup> of space, ample parking, and optimal logistics conditions, now allows for future-oriented production and storage.

Modern accessible workspaces and ample room for customer appointments or employee training, as well as for service technicians operating nationwide, ensure that all orders can be processed efficiently. Our high-bay warehouse with a "First In, First Out" function ensures smooth order processing. At the same time, customer-specific requests can be accommodated – from individual graphical designs of the system to personalized bonus cards.

Innovation is a top priority for us: touch operation in the program machines has been standard for years, as is cashless payment like NFC with mobile phones, debit and credit cards, Apple Pay, and Google Pay. Whether complete self-service car washes or self-service vacuums – all components are prepared here and finalized upon request or order.

Our management and analysis tool iWap, which has been in use for about 10 years, optimally supports every successful company. Every Wap WaschBär® system that is newly delivered or retrofitted includes this tool! Queries regarding consumption values, actual conditions, revenues, washing times, each individual bay or vacuum are all consolidated here with all relevant data! The required amount of water, heating power, underfloor heating, and antifreeze - all values are configured from the factory but can be adjusted individually on site or remotely. Specifically, revenues, cash withdrawals, value bonus cards, and cash income are recorded daily and provided at the end of the month in the required format and in compliance with GoBD!

The depth of production on the development side is 100% with wwb-carwash. All new developments, such as housings, front panels, as well as the carrier modules of the pump units down to individual cable harnesses/pipelines for our pump modules and everything related to the vacuum units, are also designed and produced at our Buch location.

We accompany our customers from the idea stage to the handover of the keys. The path to commissioning is often accompanied by detailed questions – our many years of experience over the past 20 years ensures that we provide reliable profitability and potential analyses for each site. High-quality components and the well-thought-out complexity of the systems guarantee high availability and an attractive return.

Existing systems can also be upgraded and retrofitted. Many components can be integrated into like-new systems based on economic criteria. Our more than 100 on-site service technicians inspect the existing equipment and then create a customized upgrade offer through our headquarters. With the Wap WaschBär® from wwb-carwash, you have a long-term successful self-service car wash solution that efficiently supports your business operations.

As an operator or investor, you benefit from state-of-the-art innovations. User-friendly touch solutions make field operations easier, while as an operator you always have an overview of all the numbers for each unit.

With the free iWap interface, you can monitor all components – from nozzles and pumps to the wash statistics per bay.

Across Europe, distribution partners and customers are supplied directly from the factory.

**Your Wap WaschBär® ww b-carwash Team**

**Jochen Nellis, Head of sales**

[www.wwb-carwash.com](http://www.wwb-carwash.com)

[info@wwb-carwash.com](mailto:info@wwb-carwash.com)

**Phone: +49 (0)7343 2389999**

**Gewerbestraße 27 A**

**D-89290 Buch**

**WILLBERT** by EUROLOOP

**PRESSEMITTEILUNG**

ZUR SOFORTIGEN VERÖFFENTLICHUNG | 17.05.2026

## **WILLBERT bringt einzelhandelsintegriertes EV-Schnellladen auf den Tankstellenvorplatz – Premiere auf der UNITI expo 2026**

*EUROLOOP präsentiert erstmals den WILLBERT Amber II FlasHUB, eine BYD Flash Charging-konforme DC-Plattform mit drei Einheiten und sechs Ladepunkten, die so konzipiert ist, dass Tankstellen- und Convenience-Betreiber das Laden zu einem Gewinnbringer statt zu einem Kostenfaktor machen können.*

**Stuttgart, Deutschland / Nowy Sącz, Polen** — EUROLOOP, das Unternehmen hinter der Marke WILLBERT für DC-Schnellladesysteme und Ladesoftware, präsentiert seine einzelhandelsintegrierte Ladeplattform auf der UNITI expo 2026, Europas führender Fachmesse für die Tankstellen- und Carwash-Branche, vom 19. bis 21. Mai 2026 in der Messe Stuttgart. Das Unternehmen ist in [Halle / Standnummer] zu finden.

WILLBERTs Angebot ist genau auf die Betreiber zugeschnitten, die die Hallen der UNITI füllen: Standortbetreiber, für die sich das Laden rechnen muss. Die Plattform kombiniert Hardware, die sowohl CAPEX als auch OPEX senkt, mit einem Software-Stack, der neue Erlösquellen erschließt und die Verfügbarkeit durch Monitoring und SLA absichert.

### **Highlight der Premiere: WILLBERT Amber II FlasHUB**

Das zentrale Produkt am Stand ist der WILLBERT Amber II FlasHUB, eine BYD Flash Charging-konforme Ladeplattform mit drei Einheiten und sechs Ladepunkten. Aufgebaut auf der patentierten S-HUB-Architektur des Unternehmens, nutzt sie Leistungselektronik auf Siliziumkarbid-Basis (SiC) und dynamische Leistungsverteilung, um bis zu 1.080 kW an einen einzelnen Ladepunkt zu liefern und gleichzeitig die installierte Netzkapazität und damit die Anschlusskosten unter Kontrolle zu halten.

- S-HUB-Architektur: ein gemeinsamer Leistungspool, der sechs Ladepunkte versorgt und bis zu 1.080 kW pro Ladepunkt bereitstellt, sodass ein Tankstellenvorplatz mehr Fahrzeuge mit weniger Hardware und einem kleineren Netzanschluss bedienen kann.
- Dynamische Leistungsverteilung: Die Leistung folgt der Nachfrage in Echtzeit über die sechs Ladepunkte, statt pro Stellplatz fest zugeteilt zu sein, was den Durchsatz zu Spitzenzeiten erhöht.
- SiC-basiertes Design: höhere Effizienz und Leistungsdichte, geringere Energieverluste und damit weniger OPEX, die die Standortmarge schmälern.

### **Software, die einen Ladestandort zu einem Einzelhandels-Asset macht**

Die Hardware von WILLBERT wird mit einem proprietären Software-Ökosystem ausgeliefert, das an der Wirtschaftlichkeit des Händlers ausgerichtet ist, nicht allein an der Ladesession des Fahrers:

- PayBERT: direkte Ad-hoc-Zahlung an der Ladesäule, ohne App und ohne Abo, beseitigt Reibung und erfasst Transaktionen vor Ort.

- BuyBERT und AdBERT: Shop-Integration und Werbung an der Ladesäule, die Verweildauer in zusätzlichen Umsatz für den Standortbetreiber umwandeln.
- HAWKe: kontinuierliche Fernüberwachung als Grundlage für Verfügbarkeit und SLA-Zusagen, die Kennzahl, an der CPOs und Händler zunehmend gemessen werden.

## Warum das für Tankstellen- und Convenience-Betreiber zählt

Die meiste Ladehardware wird über Spitzenkilowatt verkauft. WILLBERT positioniert sich über die Standortrentabilität: Die Kombination aus geringeren Investitionskosten, geringeren Betriebskosten und softwaregetriebenen Erlösen entscheidet darüber, ob eine EV-Ladebuch ihren Platz auf einem Vorplatz verdient, der zugleich Kraftstoff, Kaffee und Convenience verkauft. Dieses Argument ist für das UNITI-Publikum gemacht.

*„Der Tankstellenvorplatz ist der natürliche Ort für das Schnellladen, aber nur, wenn die Zahlen für den Betreiber stimmen. Wir entwickeln die Hardware so, dass die Kosten, den Strom zum Fahrzeug zu bringen, sinken, und wir bauen die Software so, dass die Zeit, die der Fahrer vor Ort verbringt, zu Umsatz wird. Das ist der Unterschied zwischen einer Ladebuch, die ein Kostenfaktor ist, und einer, die ein Geschäft ist.“*

— Marek Gutt-Mostowy, CEO, EUROLOOP

*„Mit dem Amber II FlashHUB bringen wir BYD Flash Charging-konforme Leistung auf den europäischen Tankstellenvorplatz, in einer Form, die Händler tatsächlich finanzieren können. S-HUB ermöglicht es, dass ein einzelner Ladepunkt bis zu 1.080 kW liefert, ohne dass der Standort für Netzkapazität zahlt, die er selten nutzen wird.“*

— Piotr Krzemiński, Vice President, EUROLOOP

## WILLBERT auf der UNITI expo 2026 treffen

**Termine:** 19. bis 21. Mai 2026

**Veranstaltungsort:** Messe Stuttgart, Messeplazza 1, 70629 Stuttgart, Deutschland

**Standort:** [Halle / Standnummer]

**Ausgestellt:** WILLBERT Amber II FlashHUB sowie der WILLBERT Software-Stack (PayBERT, BuyBERT, AdBERT, HAWKe)

**Gespräche:** Presse- und Betreibergespräche nach Vereinbarung, Kontakt siehe unten

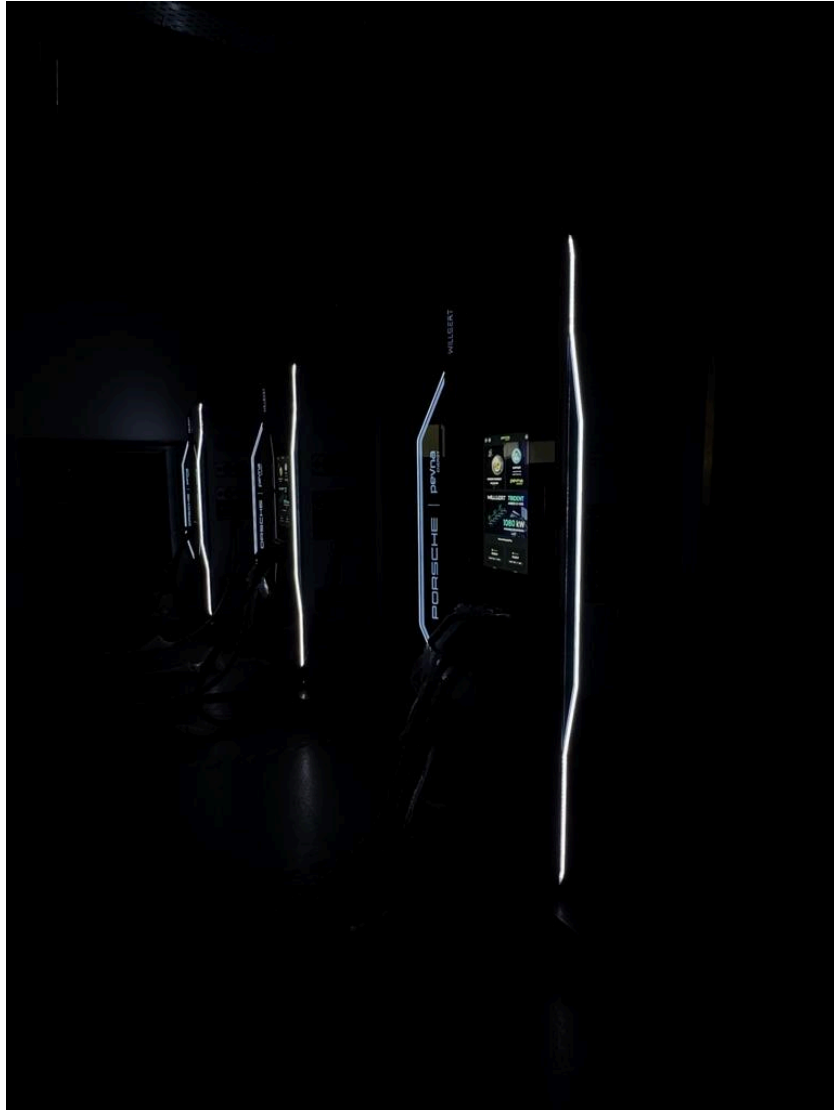
## Über WILLBERT / EUROLOOP

WILLBERT ist die EV-Lademarke der EUROLOOP Sp. z o.o., eines polnischen Hardware- und Softwareunternehmens mit Sitz in Nowy Sącz, das DC-Schnellladesysteme entwickelt und fertigt und zusammen mit einem vollständigen Software-Stack anbietet. Die S-HUB-Architektur und die SiC-basierte Leistungselektronik von WILLBERT sind darauf ausgelegt, die Investitions- und Betriebskosten der Ladeinfrastruktur zu senken, während das Software-Ökosystem Erlöse aus Direktzahlung, Einzelhandelsintegration und Werbung sowie eine monitoringgestützte Zuverlässigkeit hinzufügt. WILLBERT ist in sieben Märkten aktiv und zählt ORLEN zu seinen strategischen Investoren.

## Pressekontakt

Piotr Krzemiński, VP by CMO — WILLBERT by EUROLOOP

piotr@euroloop.tech | +48 606 705 540



**WILLBERT** by EUROLOOP

**PRESS RELEASE**

FOR IMMEDIATE RELEASE | 17.05.2026

## **WILLBERT brings retail-integrated EV fast charging to the forecourt at UNITI expo 2026**

*EUROLOOP debuts the WILLBERT Amber II FlashHUB, a three-unit, six-outlet, BYD Flash Charging-compliant DC platform built so fuel and convenience retailers can turn charging into a profit centre, not a cost line.*

**Stuttgart, Germany / Nowy Sącz, Poland** — EUROLOOP, the company behind the WILLBERT brand of DC fast chargers and charging software, will present its retail-integrated charging platform at UNITI expo 2026, Europe's leading trade fair for the service station and car wash industry, held 19–21 May 2026 at Messe Stuttgart. The company will be located at [hall / stand number].

WILLBERT's proposition is built for the operators who fill UNITI's halls: site owners who need charging to pay for itself. The platform pairs hardware engineered to lower both CAPEX and OPEX with a software stack that opens new revenue lines and protects uptime through monitoring and SLA.

### **Launch highlight: WILLBERT Amber II FlashHUB**

The headline product at the stand is the WILLBERT Amber II FlashHUB, a three-unit, six-outlet charging platform compliant with BYD Flash Charging. Built on the company's patented S-HUB architecture, it uses silicon carbide (SiC) power electronics and dynamic power sharing to deliver up to 1,080 kW to a single plug while keeping installed grid capacity, and therefore connection cost, under control.

- S-HUB architecture: a shared power pool feeding six outlets, delivering up to 1,080 kW per plug, so a forecourt can serve more vehicles from less hardware and a smaller grid connection.
- Dynamic power sharing: power follows demand across the six outlets in real time rather than being fixed per stall, improving throughput at peak hours.
- SiC-based design: higher efficiency and density, reducing energy losses and the OPEX that erodes site margin.

### **Software that turns a charging site into a retail asset**

WILLBERT's hardware ships with a proprietary software ecosystem designed around the retailer's economics rather than only the driver's session:

- PayBERT: direct, ad-hoc payment at the charger with no app or subscription required, removing friction and capturing transactions on site.
- BuyBERT and AdBERT: shop integration and on-charger advertising that convert dwell time into incremental revenue for the forecourt operator.
- HAWKe: continuous remote monitoring underpinning availability and SLA commitments, the metric CPOs and retailers are increasingly judged on.

### **Why this matters for fuel and convenience retailers**



Most charging hardware is sold on peak kilowatts. WILLBERT is positioned on site profitability: the combination of lower installed cost, lower running cost, and software-driven revenue is what determines whether an EV charging bay earns its place on a forecourt that is also selling fuel, coffee, and convenience. That argument is built for the UNITI audience.

*“The forecourt is the natural home for fast charging, but only if the numbers work for the operator. We engineer the hardware to cut the cost of getting power to the car, and we build the software to turn the time the driver spends on site into revenue. That is the difference between a charging bay that is a cost and one that is a business.”*

— Marek Gutt-Mostowy, CEO, EUROLOOP

*“With the Amber II FlashHUB we are bringing BYD Flash Charging-compliant power to the European forecourt in a form retailers can actually finance. S-HUB lets a single plug deliver up to 1,080 kW without the site paying for grid capacity it will rarely use.”*

— Piotr Krzemiński, Vice President, EUROLOOP

## **Meet WILLBERT at UNITI expo 2026**

**Dates:** 19–21 May 2026

**Venue:** Messe Stuttgart, Messeplazza 1, 70629 Stuttgart, Germany

**Location:** [Hall / stand number]

**On display:** WILLBERT Amber II FlashHUB and the WILLBERT software stack (PayBERT, BuyBERT, AdBERT, HAWKe)

**Briefings:** Press and operator briefings by appointment, contact below

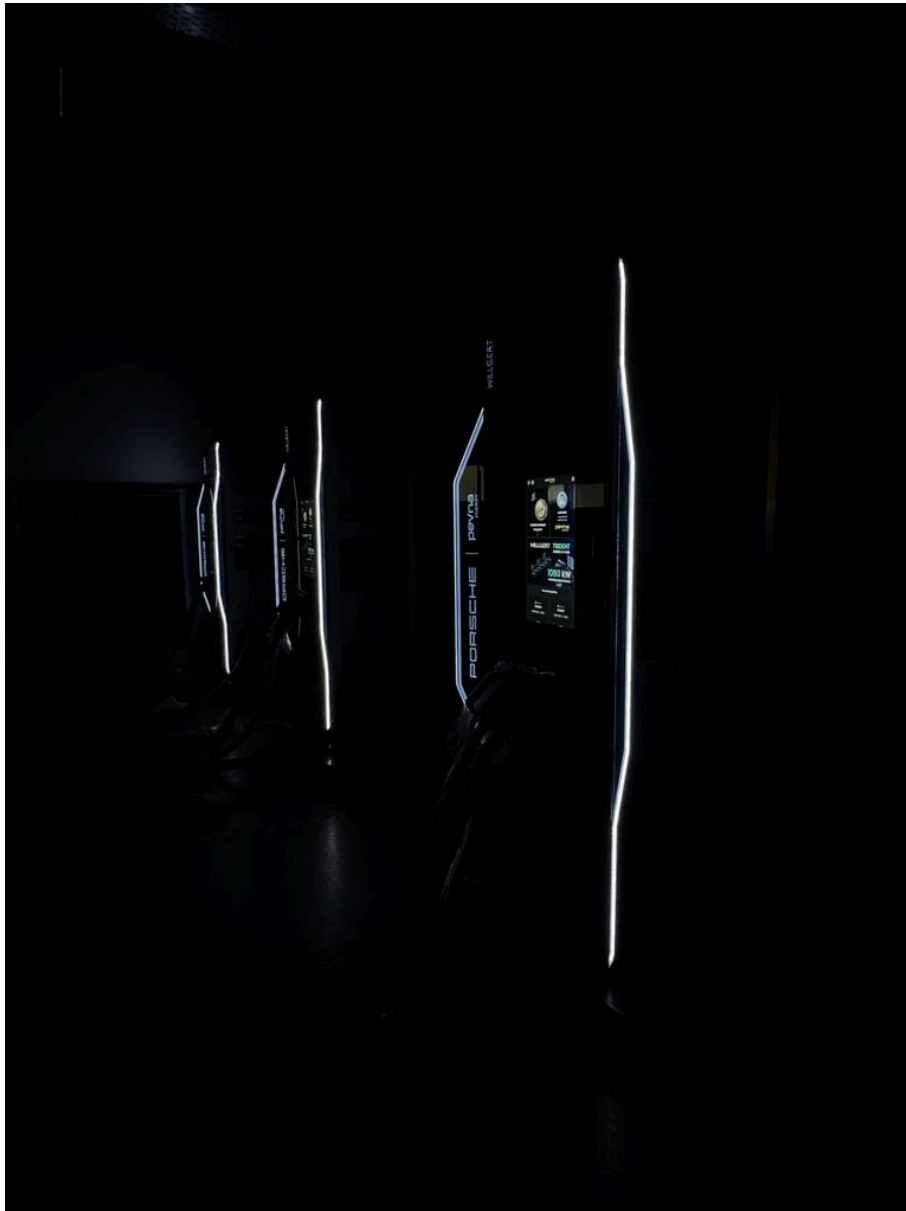
### **About WILLBERT by EUROLOOP**

WILLBERT is the EV charging brand of EUROLOOP Sp. z o.o., a Polish hardware and software company headquartered in Nowy Sącz that develops and manufactures DC fast chargers delivered together with a complete software stack. WILLBERT's S-HUB architecture and SiC-based power electronics are designed to lower the capital and operating cost of charging infrastructure, while its software ecosystem adds direct-payment, retail-integration and advertising revenue alongside monitoring-driven reliability. WILLBERT operates across nine markets and counts ORLEN among its strategic investors.

### **Media contact**

Piotr Krzemiński, VP / CMO — WILLBERT by EUROLOOP

piotr@euroloop.tech | +48 606 705 540



# UNITI expo



Forecourt Design by Future Fuelling ©

Wir sehen uns wieder  
am 16.-18. Mai 2028

*See you again  
on 16 - 18 May 2028*

UNITI Services GmbH  
Jägerstraße 6  
10117 Berlin  
Germany

Veranstalter  
Organiser

in Zusammenarbeit mit  
in cooperation with



com-a-tec  
die kommunikationsagentur

[www.uniti-expo.com](http://www.uniti-expo.com)