

BELLERSHEIM INFO

AKTUELLES AUS DER BELLERSHEIM UNTERNEHMENSGRUPPE 3/2015



RUDOLF BELLERSHEIM

Eine Ära endet, ein neues Kapitel beginnt

HINTER GESCHÄFTSFÜHRER RUDOLF BELLERSHEIM LIEGEN AUFREGENDE TAGE. ANFANG JUNI FEIERTE ER SEINEN 70. GEBURTSTAG. UND ENDE JUNI VERABSCHIEDETE ER SICH NACH ÜBER 40 JAHREN AUS DEM GESCHÄFT, DAS KÜNFTIG SEINE TOCHTER SIMONE UND SEIN NEFFE THOMAS LEITEN WERDEN.

Herr Bellersheim, haben Sie die Feierlichkeiten zu Ihrem 70. Geburtstag gut überstanden?

Aber ja. An meinem Geburtstag habe ich mit meiner Familie und knapp 130 Gästen in Weyerbusch gefeiert. Am nächsten Tag kamen noch einmal etwa 140 Mitarbeiter, Kunden, Nachbarn und Freunde nach Flammersfeld. Über die vielen Glückwünsche habe ich mich riesig gefreut. Der Spaßmacher Jürgen Beckers, den ich aus dem Kölner Karneval kenne, sorg-

te bei mir und meinen Gästen für viele Lacher. Sehr berührt haben mich die Ansprachen meiner beiden Kinder Simone und Arndt. Ich bedanke mich recht herzlich für die großartige Spendenbereitschaft meiner Gäste. Insgesamt sind etwa 10.000 Euro an beiden Abenden zusammengekommen. Jeweils die Hälfte dieses Betrages kommt nun den Jugendfußballern der Wiedbachtaler Sportfreunde Neitersen und der Deutschen Kinderkrebshilfe zugute.

Nach der großen Feier steht aber nun ein Abschied bevor. Denn Sie werden sich künftig als Geschäftsführer zurückziehen und die Geschäfte an Ihre Tochter und Ihren Neffen übergeben. Fällt es Ihnen leicht loszulassen?

So richtig vorstellen kann ich mir das noch gar nicht. Es ist zwar nicht so, dass ich deswegen nachts nicht mehr schlafen kann. Aber natürlich mache ich mir meine Gedanken, ob

ich den Übergang ins Privatleben reibungslos hinbekomme. Es ist aber auch nicht so, dass ich mich von heute auf morgen komplett zurückziehe. Das ginge nach über 40 Jahren im Geschäft auch gar nicht. Ich denke, ich werde auch weiterhin regelmäßig vorbeischauen und noch einige Dinge regeln. Vielleicht bin ich auch noch ein hilfreicher Ratgeber für meine Tochter Simone und meinen Neffen Thomas, wenn sie denn meinen Rat möchten. Und natürlich habe ich mir so meine Gedanken gemacht, ob ich auch alles soweit vernünftig geregelt habe oder ob ich möglicherweise noch Dinge versäumt habe. Das wird die Zeit zeigen.

Blicken wir einmal zurück. Ihr Weg in den Familienbetrieb ist ja nicht ganz ohne Umwege verlaufen.

Das kann man wohl so sagen. Wenn es nach meiner Mutter gegangen wäre, hätte ich eine kaufmännische Ausbildung gemacht. Kauf-

„ICH WÜNSCHE MIR, DASS WIR IMMER DIE KUNDEN IM BLICK HABEN.“

mann war mir damals zunächst aber zu stupide. Mich interessierte schon immer die Technik, vor allem Elektrotechnik. Daher habe ich, sehr zum Ärger meiner Mutter, eine Ausbildung bei der Deutschen Post, also der heutigen Telekom, angefangen. Mitte der 60er Jahre war ich damit fertig. Ich habe dann noch knapp zwei Jahre bei der Post gearbeitet. Danach absolvierte ich noch meinen Grundwehrdienst bei der Bundeswehr. Erst danach bin ich in den Betrieb eingestiegen, den mein Bruder Horst und ich von unserem Großvater Otto Bellersheim geerbt hatten.



Ihr älterer Bruder Horst hatte sich ab Mitte der 50er Jahre direkt um die Geschäfte gekümmert. Waren Sie ihm denn sofort eine große Hilfe?

Ich war ja damals noch ganz jung, daher konnte ich natürlich noch keine große Hilfe sein. Aber auch als knapp Zehnjähriger habe ich schon auf das Lager und das Büro aufgepasst, wenn mein Bruder mit dem Traktor zum Kunden unterwegs war. Wenn ich so zurückdenke, erlebten wir damals eine rasante Entwicklung, vor allem im Transportbereich. Ich erinnere mich noch, dass mein Bruder oder unsere Mitarbeiter Kies mit Pferdeanhängern zum Kunden gefahren haben. Damals mussten die Hänger selbst per Hand befüllt und beim Kunden dann auch wieder selbst entladen werden. Ein Knochenjob. Dann gab es irgendwann einen Traktor und ein Förderband. So dauerte die Warenlieferung zum Kunden schon nicht mehr ganz so lange. Dann kauften wir einen Hänger mit Kippfunktion dazu. So musste die Ware wenigstens nicht länger mit Schaufeln abgeladen werden. Später erwarben wir auch noch einen Traktor mit Frontlader. Und

Ende der 50er Jahre kamen wir günstig an einen gebrauchten Hanomag, den wir liebevoll 'Roten Elias' taufte. Der hatte fast dieselbe rote Farbe wie sie heute in unserem Firmenlogo auftaucht.

Wie ging Ihr persönlicher Werdegang im Betrieb weiter?

Mein eigentlicher Einstieg in den Betrieb verlief relativ unspektakulär. Ich hatte mich bereit erklärt, unsere Tankstelle in Neitersen zu führen. Wir suchten damals einen Pächter für die Station. Das dauerte schließlich ein halbes Jahr. Solange habe ich mich um den täglichen Betrieb an der Station gekümmert. Ich habe im Prinzip alles gemacht. Ich bin Lkw gefahren, habe Rechnungen geschrieben, mich um den Einkauf gekümmert und die Disposition der Fahrzeuge übernommen. Irgendwann sagte mein Bruder zu mir, es wäre besser, wenn ich mich nun auf meine Tätigkeiten als Geschäftsführer konzentrieren würde. Unser Betrieb war inzwischen so groß geworden, dass mein Bruder Unterstützung benötigte. Ab den 70er Jahren kamen dann außerbetrieblich noch einige Verbandstätigkeiten hinzu beispielsweise als Vorstandsmitglied des VEH, dem Verband für Energiehandel Südwest-Mitte. 2002 bin ich dann zum Vorsitzenden des VEH gewählt worden. Damit stieg ich automatisch auch in den Vorstand des Bundesverbandes auf, wo ich mich unter anderem für das RAL-Gütezeichen für Tankwagen stark gemacht habe. Diese Normvorschrift habe ich zusammen mit dem Vorstand des VEH entwickelt. Das RAL-Gütezeichen ist inzwischen Standard für viele Tanklastwagen in Deutschland.

Haben Sie und ihr Bruder eigentlich immer die Vision oder die Idee verfolgt, Bellersheim zu einem so großen Betrieb zu machen?

Das wäre gelogen, wenn ich das behaupten würde. Das Tankstellengeschäft lief anfangs erst einmal nur mit. Gleichzeitig wuchs das Heizölgeschäft, weil niemand mehr Briketts oder Kohlen schippen wollte. Wir waren damals Handelspartner von der DEA, also von der Deutschen Erdöl AG, die uns geraten haben, Tankstellen zu bauen. Das sei die Zukunft. Interessanterweise waren es ebenfalls die DEA-Leute, die uns vom Bau der ersten SB-Waschanlagen im Kreis Altenkirchen zu Beginn der 80er Jahre abraten wollten. Mein Bruder und ich waren

von dem Konzept allerdings überzeugt. Und wie man heute sieht, hatten wir Recht damit.

Was sind Ihre Wünsche für die Zukunft von Bellersheim?

Ich wünsche mir zunächst, dass alle gesund bleiben, vom Mitarbeiter bis zur eigenen Familie. Weiterhin wünsche ich mir und meinen Nachfolgern, dass sie immer die Kunden im Blick haben, dass wir zusammen mit unseren Kunden das bestmögliche Konzept erarbeiten und dass wir ein offenes Ohr dafür haben, was der Kunde möchte und was wir dem Kunden anbieten können. Ich hoffe, alle in der Unternehmensgruppe Bellersheim verlieren niemals das gemeinsame Ziel aus den Augen, dem Kunden immer das Beste zu bieten.

Herr Bellersheim, vielen Dank für das Gespräch und alles Gute für die Zukunft und dass sich alle Ihre Wünsche und Träume erfüllen werden.

Projekt „Klasse2000“

DIE BELLERSHEIM UNTERNEHMENSGRUPPE UNTERSTÜTZT DAS PROJEKT „KLASSE 2000“.

Klasse2000 ist das bundesweit größte Programm zur Gesundheitsförderung, Gewalt und Suchtvorbeugung in Grundschulen. Es begleitet die Kinder von der 1. bis zur 4. Klasse und hat folgende Themen: **Gesund essen & trinken, bewegen & entspannen, sich selbst mögen & Freunde haben, Probleme & Konflikte lösen, kritisch denken & Nein sagen können.** Weitere Informationen finden Sie unter www.klasse2000.de





MODERNE TECHNIK FÜR SIE IM EINSATZ!

Regelmäßig erneuern und modernisieren wir unseren Fuhrpark: ab sofort sind 23 neue MAN-Zugmaschinen für Sie unterwegs.

UM UNSEREM SLOGAN „MOBIL FÜR MENSCH UND UMWELT“ TREU ZU BLEIBEN, SETZEN WIR AUF UMWELTFREUNDLICHE UND KRAFTSTOFFSPARENDE TECHNOLOGIEN MIT NIEDRIGEN SCHADSTOFFEMISSIONSWERTEN UND DIE EINHALTUNG DER SCHADSTOFFKLASSE EURO 6.

Effizienz, Sicherheit und Kundenzufriedenheit fängt immer beim Fahrer an. Seine Leistung hinter dem Steuer ist entscheidend für den zuverlässigen Transport und eine sichere, wirtschaftliche Fahrweise. Hierbei achten wir darauf, dass unseren Berufskraftfahrer/innen ein komfortabler Arbeitsplatz zur Verfügung steht.

Wichtig ist für uns, dass unsere Fahrzeuge über eine maximale Sicherheitsausstattung verfügen. Technische Komponenten wie eine automatische Distanzregelung, Spurassistent, elektronisches Stabilitätsprogramm, Reifendrucküberwachung und Notbremsassistent sind in jedem Fahrzeug vorhanden.

In unseren Aluminium- und Stahlmulden können wir jegliche Art von Riesel- und Schüttgut transportieren. Hierfür stehen uns verschiedene Größen zwischen 30 m³ und 50 m³ zur Verfügung. Die **Aluminiummulden** sind zum Teil mit Kunststoffplatten ausgestattet, die das Anhaften verschiedener Stoffe verhindern.

Die robusten **Stahlmulden** sind besonders gut für den Transport sperriger Güter wie Schrott, Eisenbahnschienen und ähnlichem geeignet. Diese besitzen entweder hydraulische Heckklappen oder Türen, die das Abladen der sperrigen Güter vereinfachen.

Alle unsere Mulden sind mit **ADR-Ausrüstung** ausgestattet, um auch Gefahrguttransporte abwickeln zu können.

Damit sind wir jederzeit startklar, um alle Ihre Transportaufträge auszuführen – europaweit und „just in time“.

Mautpflicht zum 1. Juli erweitert

Seit dem 1. Juli zahlen Lkw über 12 Tonnen auf weiteren rund 1.100 Kilometer autobahnähnlichen Bundesstraßen Maut. Damit wird die Lkw-Maut nun auf etwa 15.000 Kilometer Autobahnen und Bundesstraßen erhoben. Die Ausweitung der Lkw-Maut ist Teil des Investitionshochlaufs, den Bundesverkehrsminister Alexander Dobrindt gestartet hat. Dadurch werden die Investitionen in die Infrastruktur dauerhaft um rund 40 Prozent auf über 14 Milliarden im Jahr erhöht. Die nächsten Schritte sind:

- Ausweitung der Lkw-Maut auf Lkw zwischen 7,5 und 12 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht zum 1. Oktober 2015
- Ausweitung der Lkw-Maut auf alle Bundesstraßen in 2018

TANKSTELLE GIEREND

Das Bellersheim Tankstellennetz bekommt Zuwachs.

IN OBERHONNEFELD-GIEREND (VERBANDSGEMEINDE RENGSDORF) WIRD IN DEN KOMMENDEN MONATEN AN DER WESTERWALDSTRASSE EINE NEUE BELLOIL TANKSTELLE ENTSTEHEN. HIER ERHALTEN SIE AN 8 ZAPFPUNKTEN DIE GEWOHNTE HOHE BELLERSHEIM KRAFTSTOFFQUALITÄT.

Im modernen Tankstellenshop wird ein großes Sortiment an Produkten für Ihren persönlichen Bedarf und vieles, was man für unterwegs und

zu Hause braucht, angeboten. Von kleinen Snacks, Getränken über Zeitschriften bis hin zu Autopflegeprodukten und -zubehör, die Auswahl ist groß. Ein kleiner Backshop rundet das Angebot ab.

Die Fertigstellung ist für Oktober oder November dieses Jahres geplant. Dann freuen wir uns, Sie an einer weiteren unserer über 50 BellOil und ARAL Tankstellen im Westerwald, Bergischen Land, Siegerland, Sauerland und Taunus begrüßen zu dürfen.

Eine Übersicht unseres Tankstellennetzes finden Sie auf:

www.bellersheim.de/tankstellen



ANSICHT SÜDEN

Bereits in der Südansicht lässt sich die künftige Optik der neuen Tankstelle in Gierend erkennen.



WENN AUS KALORIEN ENERGIE WIRD

Aus Abfall lässt sich durch Verbrennung Energie gewinnen

KALORIEN KENNEN WIR ALLE AUS DEM TÄGLICHEN LEBEN. SPÄTESTENS BEIM VERSUCH EINER DIÄT HAT JEDER SCHON EINMAL AUF DER PRODUKTVERPACKUNG NACH DEN KALORIEN DER LIEBLINGSSCHOKOLADE GESCHAUT. DOCH WAS HAT DAS GANZE MIT ABFALLVERWERTUNG ZU TUN?

Kalorien bezeichnen den Energiegehalt eines Produktes. Das ist nicht nur bei Lebensmitteln so, sondern auch bei Abfällen und Brennstoffen. Dort werden die Kalorien nicht mehr in der kleinen Nahrungsmittelseinheit Kilo-Kalorien (kcal) angegeben, sondern in Kilo-Joule (kJ) oder sogar Mega-Joule (MJ). Besonders effizient ist beispielsweise extra leichtes Heizöl. Mit rund 42.900 kJ/kg ist es einer der Spitzenreiter in Sachen Energie. Übertroffen wird Heizöl nur noch von Erdgas mit rund 50.000 kJ/kg. Dies sind wohl zusammen mit Kohle und Holz die bekanntesten Brennstoffe aus denen Energie gewonnen werden kann.

Dann gibt es aber noch die sogenannten Ersatzbrennstoffe. Diese werden aus Abfallströmen abgetrennt. Es sind Stoffe, die nicht

recyclebar sind, aber aus denen dennoch durch Verbrennung Energie gewonnen werden kann. Sie können somit thermisch verwertet werden. Auch bei Kunden der Bellersheim Abfallwirtschaft in Boden fallen solche Stoffe oder Restprodukte an.

„Altreifen, Restmüll, belasteter Klärschlamm oder gefährliche Abfälle gehören nicht auf die Deponie. Wir können sie allerdings auch nicht immer einem weiteren Recyclingprozess bzw. der stofflichen Verwertung zuführen, die ja vom Gesetz grundsätzlich bevorzugt wird. Aber als Ersatzbrennstoff sind sie für die Industrie (Heizkraftwerke, Zementwerke o. ä.) nutzbar und werden somit wieder zum Handelsgut, das einem neuen Zweck zugeführt werden kann“, erklärt Ulf Bellersheim, Geschäftsführer der Bellersheim Abfallwirtschaft in Boden. Auch diese Art von Verwertung trägt dazu bei, dass die Menge an Abfall, die tatsächlich auf einer Deponie beseitigt werden muss, klein bleibt.

Das ist gleich doppelt gut für die Umwelt. Weniger Abfall, und weniger natürliche Ressourcen auf die die Industrie zurückgreifen muss.

Wiederverwertung und Abfallverbrennung helfen enorm bei der Reduzierung der Abfallmengen.



„Der Umweltgedanke spielt bei uns immer eine große Rolle. Wir sind stolz darauf, dass wir immer größere Anteile des anfallenden Abfalls verwerten können,“ betont Ulf Bellersheim.

BELLERSHEIM Direktberatung



ABFALLWIRTSCHAFT

Boden:
▶ 02602/9276-0

Neitersen:
▶ 02681/802-800

ERDGAS VON BELLERSHEIM

Preiswert und regional

KOMPETENT, NAH UND FAIR – DAS SIND NUR DREI VON VIELEN GRÜNDEN, AUS DENEN FAMILIE JUNG ZU ERDGAS VON BELLERSHEIM GEWECHSELT IST.

„Wir setzen lieber auf einen lokalen Lieferanten, anstatt auf einen Großversorger, der für uns nicht greifbar ist. Bellersheim ist hier vor Ort und somit für uns auch immer erreichbar“, erklärt das Westerwälder Ehepaar Elisabeth und Werner-Christian Jung. Zudem finden die beiden auch die Wertschöpfung in der Region wichtig. Durch die Unterstützung eines lokalen Energieversorgers werden auch Arbeits- und Ausbildungsplätze gesichert.

Auch die transparenten Konditionen waren ein weiterer Grund für den Anbieterwechsel. Bellersheim bietet klare Tarifbedingungen ohne versteckte Preisfallen, kurze Kündigungsfristen und Vertragslaufzeiten. Und das Beste: Der Preis liegt in jedem Fall unter dem des örtlichen Grundversorgers.

Der Wechsel ist denkbar einfach: Ein Anruf bei Energieberater Manuel Prümm und seine Kollegen genügt, alle weiteren Formalien werden für Sie erledigt.

Hier erhalten Sie Erdgas von BELLERSHEIM:



BELLERSHEIM Direktberatung



ABTEILUNG ERDGAS

**Manuel Prümm
Energieberater
► 02681/802-900**

oder
erdgas@bellersheim.de

MEHR ALS NUR SCHMIERSTOFFE

Thomas Einhäuser leitet seit Mitte April den gesamten Schmierstoff-Vertrieb der Bellersheim Unternehmensgruppe.

IM INTERVIEW SPRICHT DER 53-JÄHRIGE ÜBER SEINE PLÄNE FÜR DIE ZUKUNFT, UM DAS SCHMIERSTOFFGESCHÄFT WEITER VORAN ZU BRINGEN.

Herr Einhäuser, wie waren die ersten Arbeitswochen hier bei Bellersheim?



Meine Eindrücke sind durchweg positiv. Alles was wir damals bei meiner Einstellung besprochen haben und was mir versprochen worden ist, habe ich auch so vorgefunden. Natürlich ist es eine

Umstellung gewesen. Ich habe vorher über 20 Jahre in der metallverarbeitenden Industrie als Verkaufsleiter gearbeitet. Jetzt bin ich in einem Familienunternehmen. Was ich allerdings sehr schätze: Hier kann ich heimatnah arbeiten. Ich wohne mit meiner Familie in Emmerichenhain bei Rennerod. Außerdem habe ich bei Bellersheim ganz andere Gestaltungsmöglichkeiten. Wenn ich etwas benötige, wenn ich eine Idee habe oder wenn es ein Problem gibt, dann

gehe ich zwei Stockwerke höher und dann ist das geklärt. Ich schätze das offene Wort, sonst wäre ich heute nicht hier.

Der Markt mit Industrieschmierstoffen ist gesättigt, die Produkte sind qualitativ immer vergleichbarer geworden. Welche Ideen haben Sie, damit sich Bellersheim auch künftig vom Wettbewerb unterscheidet?

Das geht oftmals nur noch über den Service und einer sehr hohen Qualifikation der Mitarbeiter. Wenn die Produkte immer gleicher werden, entscheidet oft die Kompetenz des Außendienstlers über Erfolg oder Misserfolg. Außerdem setzen wir in den nächsten Jahren Schwerpunkte, gerade in den Bereichen Verfügbarkeit, Lieferservice, Konsiläger für Topkunden sowie in Produktschulungen für unsere Mitarbeiter. Ganz gezielt konzentrieren wir uns auch auf den Bereich des Fluid-Managements. Hier lautet meine Vision: Wir liefern nicht nur Schmierstoffe, wir liefern Kompetenz! Wir bieten dem Kunden ganz gezielt an, seine Kühlschmierstoffe, Bettbahn- und Getriebeöle sowie Hydrauliköle regelmäßig zu warten und zu überprüfen. Der Kunde muss sich im Prinzip um nichts mehr kümmern. Ganz nach unserem

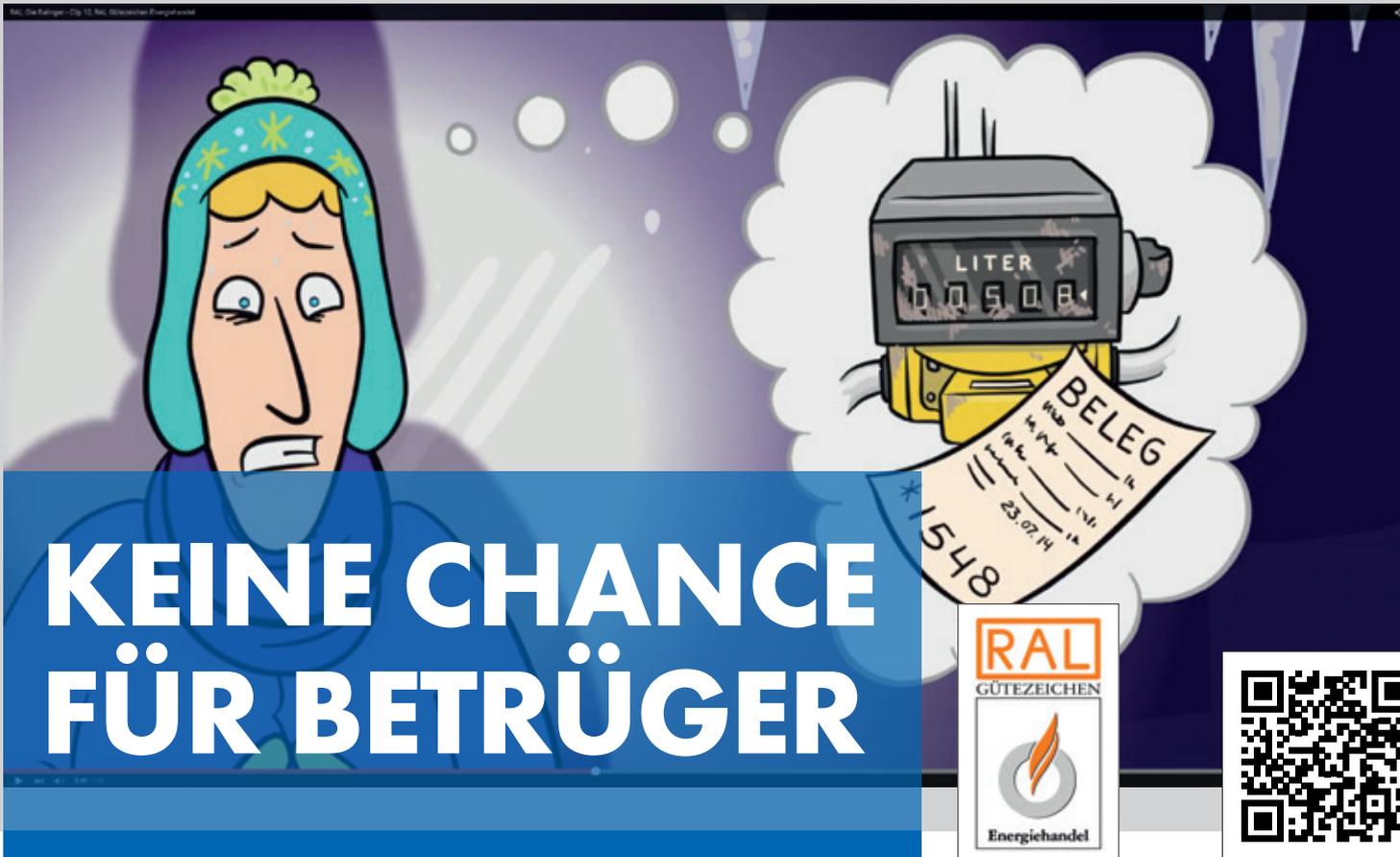
Motto: „Alles aus einer Hand“ – Bellersheim Ihr Komplett-Lieferant für Schmierstoff Technologie.

Wird es dazu in ihrem Vertriebsteam noch Änderungen geben?

Wir sind gerade dabei personell weiter aufzustoßen. Ich kann mir vorstellen, dass wir in den nächsten drei Jahren noch bis zu vier neue Mitarbeiter im Außendienst einstellen werden. Derzeit sind wir mit vier Mitarbeitern in den Regionen unterwegs. Vor allem unsere beiden neuen jungen Kollegen haben sich schon prima eingearbeitet. Wir gehen regelmäßig gemeinsam auf Kundentour. Ich betreue in meinem Gebiet selbst über 300 Kunden. Mir ist auch wichtig, dass meine Mitarbeiter regelmäßig Verkaufsschulungen erhalten, damit sie auch künftig ein Gespür dafür haben, was der Kunde wirklich möchte.

Und worauf können sich neue Kollegen freuen?

Die neue Kollegin oder den neuen Kollegen erwartet eine extrem positive Stimmung. Wir verlangen hier von jedem eine hohe Dynamik und Leistungsbereitschaft, aber geben dafür Unterstützung in jeglicher Form zurück. Wir suchen für den Vertrieb Menschen, die zu uns kommen und anpacken können. Auf andere Menschen zuzugehen und offen sein, hilft dabei enorm. Denn alle Mitarbeiter bei Bellersheim sind genauso offen.



KEINE CHANCE FÜR BETRÜGER

Das RAL Gütezeichen macht den Kauf von Heizöl zu einer sicheren Sache.

DAS RAL GÜTEZEICHEN ENERGIEHANDEL STEHT FÜR QUALITÄT. ES DOKUMENTIERT DIE SERIOSITÄT UND ZUVERLÄSSIGKEIT VON UNTERNEHMEN DES DEUTSCHEN ENERGIEHANDELS, INSBESONDERE DES BRENNSTOFF- UND MINERALÖLHANDELS.

Herr Bellersheim, was heißt das für mich als Kunde?

Das RAL Gütezeichen ist 2002 zu meiner Zeit als Vorsitzender des Verbandes für Energiehandel Südwest-Mitte eingeführt worden. Unsere Intention war es, den Kauf von Heizöl für Kunden transparent und sicher zu gestalten. Das Gütesiegel bekommt man nicht einfach so, man muss sich dafür bewerben und bestimmte Anforderungen und Auflagen erfüllen. Es kann also

nicht einfach jeder Betrieb mit dem Gütezeichen werben. Qualitätsstandards wie etwa das Liefern hochwertiger Produkte, zuverlässige Liefermengen und regelmäßige Sicherheits-Checks müssen erfüllt sein.

Das RAL Gütezeichen wirbt mit einer besonderen Transparenz in Sachen Prüfbestimmungen. Wie genau sieht das aus?

Beispielsweise wird die Messanlage am Lieferfahrzeug überprüft. Diese Überprüfung erfolgt ohne Vorankündigung. Der Tankwagen kann etwa auf der Straße angehalten werden und wird geprüft. So hat das Unternehmen vorab keine Chance eine etwaige Manipulation an der Anlage zu vertuschen. Wir können garantieren, dass das Eichgesetz eingehalten wird, und der Kunde tatsächlich die Menge an Heizöl erhält, die er auch

bestellt und auf dem Lieferschein unterschrieben hat. Bei einem Verstoß gegen die RAL Prüfbestimmungen, wird dem Händler das Siegel sofort entzogen.

Bei vielen Produkten zahle ich als Kunde oft den Namen oder eine bestimmte Kennzeichnung (wie etwa Bio oder Fair Trade) mit. Wie ist das bei Ihrem Heizöl mit dem RAL Gütesiegel?

Hier ist es genau umgekehrt. Sie als Kunde haben einen Mehrwert vom Siegel, weil Sie sicher sein können, dass Sie die bestmögliche Qualität und den höchsten Service erhalten, und das ohne jeden Aufpreis. Und wie bereits erwähnt, vor allen Dingen auch die genaue Liefermenge. Sie zahlen also nicht zu viel. Es gibt immer noch viele schwarze Schafe in der Branche, die ihre Anlagen manipulieren und Profit damit machen. Das ist bei den RAL zertifizierten Betrieben nicht so. Wir setzen auf Transparenz, damit Sie als Kunde immer den höchstmöglichen Verbraucherschutz haben.

BELLERSHEIM

UNTERNEHMENSGRUPPE

www.bellersheim.de

BELLERSHEIM ENERGIE

H. + R. BELLERSHEIM GmbH
Rheinstraße 45, 57638 Neitersen
Tel. 0 26 81 / 802 - 200
Fax 0 26 81 / 802 - 209
mineraloele@bellersheim.de

BELLERSHEIM TANKSTELLEN

BELLERSHEIM Tankstellen GmbH & Co. KG
Rheinstraße 45, 57638 Neitersen
Tel. 0 26 81 / 802 - 400
Fax 0 26 81 / 802 - 409
tankstellen@bellersheim.de

BELLERSHEIM LOGISTIK

BELLERSHEIM Güterverkehre GmbH
Rheinstraße 47, 57638 Neitersen
Tel. 0 26 81 / 802 - 700
Fax 0 26 81 / 802 - 709
güterverkehre@bellersheim.de

BELLERSHEIM ABFALLWIRTSCHAFT

BELLERSHEIM Abfallwirtschaft GmbH
Niederahrer Straße 2, 56412 Boden
Tel. 0 26 02 / 92 76 - 0 | Fax 0 26 02 / 92 76 - 309
abfallwirtschaft@bellersheim.de

Bellersheim Abfallwirtschaft GmbH

Rheinstraße 47, 57638 Neitersen
Tel. 0 26 81 / 802 - 800 | Fax 0 26 81 / 802 - 809
abfallwirtschaft@bellersheim.de

IMPRESSUM

Herausgeber: H. + R. Bellersheim GmbH, Rheinstraße 45, 57638 Neitersen, Telefon: 0 26 81 / 802 - 0, Fax: 0 26 81 / 802 - 109
Ansprechpartner: Simone Bellersheim, Silke Bellersheim, E-Mail: redaktion@bellersheim.de, www.bellersheim.de

