

# tankstelle

umfassend • informativ • relevant

APRIL 2026

**BIG** Bundesverband  
Tankstellen und Gewerbliche  
Autowäsche Deutschland e.V.

**tiv** Tankstellen-  
Interessenverband e.V.

Verkehrswende

## MOBILITÄT IM WANDEL



**Shop & Convenience**

Nachbericht ISM & SWEETIE-Award

**Tabakwaren**

Kritik an der „InterTabac“

**tankstelle Technik**

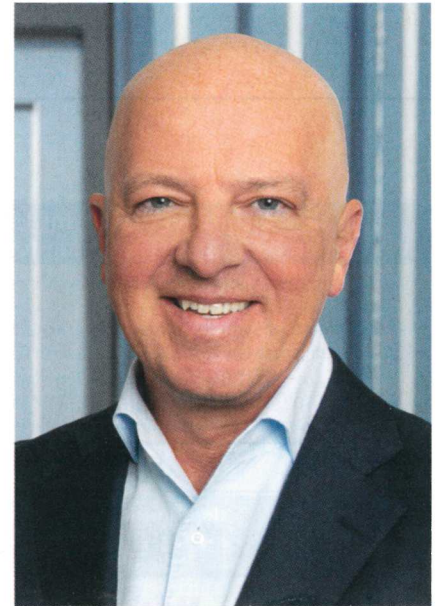
Flüssigkeitsdichter Beton

# Ralf-Peter Kals

## Geschäftsführer, „Roatel GmbH“

Wie eine schlafende Fläche zur Einnahmequelle wird – die „Roatel GmbH“ zeigt, wie Tankstellenbetreiber mit geringem Aufwand von der Nachfrage nach verkehrsnahen Mikrohotels profitieren.

TEXT: LISA LEVY FOTO: ROATEL GMBH



### 1. Ursprünglich richtete sich „Roatel“ an Berufskraftfahrer, mittlerweile sind aber 80 Prozent Ihrer Gäste Privat- und Geschäftsreisende. Welche zusätzlichen Umsatzchancen ergeben sich dadurch für Tankstellenbetreiber?

Der hohe Anteil an Privat- und Geschäftsreisenden zeigt deutlich, wie groß der Bedarf an verkehrsnahen und digitalen Übernachtungsmöglichkeiten ist. Gleichzeitig entsteht zusätzliche Frequenz am Standort, auch außerhalb klassischer Lkw-Zeiten. „Roatel“-Gäste nutzen Shop, Gastronomie, Tank- oder Ladesäulen. Unsere Partner profitieren von einer klaren Standortaufwertung und längeren Verweildauern.

### 2. Welchen Flächenbedarf hat ein „Roatel“-Mikrohotel konkret und welche infrastrukturellen Voraussetzungen müssen Tankstellenbetreiber erfüllen? Wie gestaltet sich das Genehmigungsverfahren in der Praxis?

Ein „Roatel“ benötigt inklusive Nebenflächen rund 60 Quadratmeter. Erforderlich sind Anschlüsse für Strom, Frischwasser und Abwasser. Idealerweise nutzen wir Grün- oder Randflächen, die wirtschaftlich bislang kaum genutzt werden. So entfallen keine Parkplätze. Die gezielte Aktivierung solcher Flächen ist ein wesentlicher Bestandteil unseres Standortkonzepts. Das Genehmigungsverfahren erfolgt als regulärer Bauantrag, den wir vollständig übernehmen.

### 3. Welche konkreten Einnahmen kann ein Tankstellenbetreiber mit einem Mikrohotel erwarten?

Die monatliche Gutschrift setzt sich aus einem fixen Anteil und einer umsatzabhängigen Komponente zusammen und wird transparent ausgewiesen. Die durchschnittliche Auslastung

liegt je nach Standort und Saison zwischen 50 und 70 Prozent. Damit entsteht eine planbare zusätzliche Einnahmequelle mit weiterem Potenzial bei guter Standortlage. Jeder Standort entwickelt sich individuell und ergänzt das bestehende Angebot sinnvoll.

### 4. Sie bieten ein Pachtmodell an, bei dem Betreiber die Container nicht kaufen müssen. Welche Kosten kommen dennoch auf den Partner zu? Wie schnell amortisiert sich eine solche Investition?

Unsere Standortpartner stellen ihre ungenutzten Flächen zur Verfügung und schaffen die erforderlichen Medienanschlüsse bis zum Übergabepunkt. Investitionen in Produktion, Genehmigungsverfahren, Container, Installation und operativen Betrieb übernimmt „Roatel“ vollständig. Für den Partner bleibt der Aufwand damit überschaubar und kalkulierbar. Die Wirtschaftlichkeit ergibt sich aus Auslastung und Preisniveau des jeweiligen Standorts. Öffentliche Fördermittel können wir derzeit nicht einbeziehen.

### 5. Wie ist die Aufgabenteilung zwischen „Roatel“ und dem Tankstellenbetreiber geregelt? Wie werden Risiken wie Vandalismus oder technische Defekte gehandhabt?

Die Aufgabenteilung ist klar geregelt: „Roatel“ übernimmt Produktion, Genehmigungsprozess, Installation sowie den vollständigen operativen Betrieb inklusive Reinigung, Instandhaltung, Marketing und Gästekommunikation. Für den Standortpartner entsteht somit kein personeller Mehraufwand. Risiken wie Vandalismus liegen in unserer Verantwortung, hier können wir auf durchweg positive Erfahrungen aus bestehenden Standorten zurückblicken.