

KOMPETENZ AUS EINER HAND!

MINERALÖLVERTRIEB BRETSCHNEIDER

HEIZÖL DIESEL ADBLUE SCHMIERSTOFFE



Telefon: 03 58 27 7 85 50

MEISTERBETRIEB BRETSCHNEIDER

HEIZUNG SANITÄR ELEKTRO



Telefon: 03 58 27 7 85 50

BRENNSTOFFHANDEL

KOHLE HOLZ PELLETS



Telefon: 03 58 27 7 85 50

BHG LADEN

BAU HOF GARTEN



Telefon: 03 58 27 7 02 70

WUSTEN SIE SCHON

... wie sich der Mineralölvertrieb in den letzten 15 Jahren im Firmenverbund entwickelt hat?

Mineralölvertrieb 01/2003

Sandro Bretschneider – Entstanden aus dem Mineralölgeschäft der Firma Hafart. Die Ausfuhr erfolgte mit zwei veralteten Tankwagen (Tankwagenkapazität: 7.000 Liter bzw. 12.000 Liter) und einem Mitarbeiter.



Ab sofort ist Adina Dießner für die Büroarbeiten zuständig.

03/2008



Ein neuer Geschäftszweig „BHG Kohle“ entsteht - Hauptverantwortlicher dafür ist Günter Höhne im Büro und als Fahrer Günter Herrmann.

03/2009



Eröffnung der Hoftankstelle in Nieder Seifersdorf mit Tanklager für Diesel (50.000 Liter) und Heizöl (40.000 Liter).

11/2010



Musste die Tankstelle in Reichenbach aufgrund eines Hochwasserschadens aufgegeben werden.

08/2013



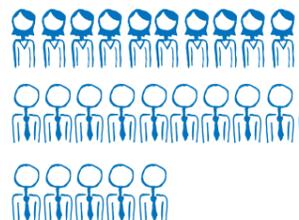
Erfolgte die Aufstockung des Büroteams - Raphaela Menzel ist jetzt für die Abrechnung Mineralölvertrieb zuständig.

02/2016



Ist die Anzahl der Mitarbeiter im gesamten Firmenverbund auf 25 gewachsen. Dem gegenüber stehen unsere 8000 Kunden mit einer Auslieferungsmenge von 48 Millionen Litern im Jahr 2017.

12/2017



AUS DEM UNTERNEHMEN



HALLO

der heutige Anlass für unsere Firmenzeitschrift könnte kaum ein besserer sein – unser Betriebsjubiläum!

„15 Jahre Mineralölvertrieb Bretschneider“ fühlen sich für mich sehr gut an! Hinter dieser Zahl stehen Verpflichtungen gegenüber meinen Mitarbeitern, unserer Kunden und meiner Familie. Sie macht mich aber auch gleichermaßen stolz, stolz auf das Geschaffene. Viele Ideen wurden in den letzten Jahren umgesetzt und viele Ideen werden noch kommen.

An dieser Stelle möchte ich ein Dank an das gesamte Mitarbeiterteam aussprechen. Dass die Entwicklung so erfolgreich verlief, liegt nicht zuletzt an der hervorragenden Arbeit im Team, dem Engagement und der Kompetenz meiner Mitarbeiter. Nicht zu vergessen ist der Dank an unsere vielen Dienstleistungspartner, ohne die zum Beispiel ein defekter LKW nicht fahren würde oder bei Systemfehlern ein Computersystem streikt.

Die größte und stärkste Säule in unserer Entwicklung spielt natürlich unsere Kundschaft. Sie schenkt uns vertrauen und lässt uns weiter positiv in die Zukunft blicken – DANKE!

Mit dieser Ausgabe möchten wir uns Ihnen noch einmal näher bringen – bekommen Sie einen Eindruck von unserem Ablauf und werfen Sie einen Blick hinter die Kulissen. Überzeugen Sie sich selbst. Natürlich wünsche ich Ihnen auch viel Erfolg bei unserem Gewinnspiel.

Mit Ihnen als Kunde und mit unserem Team lässt es sich positiv in die nächsten Jahre starten. Es werden weitere Dinge angepackt, denn die Entwicklung darf nicht stehen bleiben.

Ihr Sandro Bretschneider

KURZ VORGESTELLT

UND ACTION! KAMERA LÄUFT!

In weniger als drei Minuten den eigenen Arbeitsalltag erklären? Dabei den Spannungsbogen halten, perfekte Schnitte setzen und den passenden Sound wählen? Für genau das haben wir uns einen Profi ins Boot geholt, denn wir möchten unseren Firmenverbund unseren Kunden noch näher bringen und was ist nicht besser dazu geeignet als ein kurzer Firmenfilm. Unser Jubiläum gab uns dafür letztendlich den Anstoß mit dem Kameramann und Fotograf Janis Brod genau diesen zu drehen. Als freiberuflicher Filmemacher dreht er Musikvideos, Event-Dokumentationen und Werbung für die unterschiedlichsten Klienten und studiert an der Filmuniversität Babelsberg.

Nach einer detaillierten Planung und Abstimmung folgten für uns zwei spannende Drehtage. Ganz so nebenbei, im normalen Arbeitsalltag, wurden Aufnahmen von uns aufgezeichnet – sei es im Büro, mit den Fahrern unterwegs oder im Laden. Aus dem entstandenen Rohmaterial wurde dann der finale Film produziert und das Ergebnis kann sich sehen lassen.

Wir präsentieren Ihnen unseren Firmenfilm ab sofort auf unserer Internetseite und auf Facebook – schauen Sie einfach mal rein, denn dann können Sie unsere Gewinnfrage auf Seite 11 ganz einfach beantworten. ■



Silke Palme (aus Kollm):
Kundenbetreuung Heizöl/ Diesel/Holz/Kohle/ Pellets
Koordination Hoftankstelle
Buchhaltung Mineralölvertrieb und Brennstoffhandel



Heike Lehmann (aus Thiemendorf):
Kundenbetreuung Heizöl/ Diesel
Kundenbetreuung Pellets, Schmierstoffe und AdBlue
Ansprechpartner für die Miettankstellen
Hauptansprechpartner und Koordination Kundenzeitung/ Öffentlichkeitsarbeit



Adina Dießner (aus Nieder Seifersdorf):
Kundenbetreuung Heizöl/ Diesel
Öffentlichkeitsarbeit und Bildmaterial Kundenzeitung
Buchhaltung Heizung Sanitär Elektro



Nicole Lorenz (aus Arnsdorf):
Hauptansprechpartner für Kohle und Pellets
Kundenbetreuung Heizöl/ Holz/Kohle



Raphaela Menzel (aus Diehsa):
Kundenbetreuung Heizöl/ Diesel
Abrechnung der LKW-Tourenberichte des Mineralölvertriebes

Öffnungszeiten:
Montag bis Freitag
von 7:30 Uhr bis 17:30 Uhr

THEMA

EIN TAG BEI UNS IM BÜRO UND AUF DEM LKW!

Obwohl jeder Tag bei uns fast gleich beginnt und endet, ist nicht jeder wie der andere. Die vielen Telefonate und Kundenbesuche gestalten den Arbeitstag individuell. Jeder unserer Kunden hat seine eigenen Fragen, Anregungen und Bestellwünsche - die wir natürlich gern bearbeiten und beantworten. Auch unsere Fahrer erleben auf den Straßen und bei den Kunden verschiedene Situationen. Es ist somit jederzeit gewissenhaftes Arbeiten und Sorgfalt von jedem gefordert.



3:30 UHR

Die Frühschicht tritt den Dienst an – der erste LKW verlässt den Hof.

11:00 UHR

Das erste Baustellenauto kommt an unseren Lagertank für die zweite Tour nachladen und es kann wieder zur nächsten Baustellenbelieferung gefahren werden.



12:00 UHR

Die Preise an unserer Hoftankstelle werden kalkuliert. Die Preisanpassung erfolgt bei uns nur einmal täglich.



14:00 UHR

Die zweite Schicht der Fahrer beginnt mit einer Fahrt zum TL Cunnersdorf bei Kamenz. Hier werden unsere LKWs mit Diesel oder Heizöl beladen.

15:00 UHR

Unsere Fahrer bringen die Papiere bzw. Lieferscheine ins Büro und es wird kurz der Tag ausgewertet. Nun kann in der Abrechnung die Rechnungslegung vorbereitet werden.



24:00 UHR

LKW Schichtende



17:30 UHR

Nach einem Tag gefüllt mit Kundenanfragen und Bestellungen werden die Tourenpläne für den nächsten Tag mit den jeweiligen Lieferscheinen bereitgelegt und es ist Feierabend – zumindest für das Büro!



6:30 UHR

Sandro stellt in Ruhe die Touren der jeweiligen LKWs für die nächsten Tage zusammen.



6:00 UHR

Bei einer frischen Tasse Kaffee wird der Tagesplan noch einmal mit den Heizöl-Fahrern abgestimmt.



7:30 UHR

Beginn der Frühschicht der Büromädels. Erst einmal über die Preisentwicklung informieren und die ersten Anrufe können kommen.



10:00 UHR

Unsere Fahrer sind schon fleißig unterwegs und im Büro tritt die Spätschicht den Dienst an.





KONTAKTDATEN

Wir sind für Sie da!

Sie können uns über verschiedene Wege erreichen.

Telefon:
03 58 27 7 85 50

E-mail:
info@mineraloel-bretschneider.de

Internet:
www.mineraloel-bretschneider.de

Facebook:
www.facebook.com/
Mineraloelvertrieb.Sandro.
Bretschneider/

Notfall 01 71 7 59 07 45



BÜRO

HAPPY BIRTHDAY, BRETSCHNEIDER



Adina Dießner
(Kundenbetreuung Heizöl und
Mitarbeiterin bei
Frank Bretschneider)

👉 Ich habe die Anfänge des Firmenverbundes miterlebt und bin auf die Entwicklung des Unternehmens und unseres Chefs stolz. Wir sind alle flexibel einsetzbar und unser Team ist super aufgestellt. Auch im Firmenbereich Heizung Sanitär Elektro ist die Weiterentwicklung nicht stehen geblieben. Es macht mich zufrieden in einem zukunftsweisenden Unternehmen zu arbeiten. 🌸



Heike Lehmann
(Kundenbetreuung Heizöl und
Diesel)

👉 Bei mir sind es jetzt 5 Jahre bei Bretschneider und das bedeutet für mich: neue Herausforderungen, Weiterentwicklung und ein starkes Team. Es sind auch die verschiedenen Kundenanrufe, die jeden Tag interessant und einfach anders machen. 🌸



Raphaela Menzel
(Abrechnung Mineralöl)

👉 Ich bin zwar erst seit 2 Jahren dabei aber man merkt und spürt das gute Klima in der Firma und zu den Kunden. Der persönliche Kundenkontakt spielt für uns eine wichtige und große Rolle. Bei mir in der Abrechnung bin ich für die Mengenrückmeldung zuständig und ich stimme verschiedene Dinge mit unseren Kunden im Nachhinein ab. 🌸



Silke Palme
(Kundenbetreuung Heizöl und
Diesel)

👉 15 Jahre – weiter so! Wir haben einen Chef, der zu seinem Geschäft und seinen Mitarbeitern steht. Klar ist auch, dass Heizöl eine große Rolle in der Energiebranche spielt und Versorgungssicherheit bedeutet. So werden wir unsere Kunden noch weitere Jahre gerne begleiten und beraten. 🌸



Nicole Lorenz
(Kundenbetreuung Kohle und
Heizöl)

👉 Auch ich bin ein junges Mitglied der Unternehmensgruppe und in dieser Zeit habe ich schon Einblick in alle Firmenbereiche erhalten. Mein Hauptgebiet ist aber der Kohlebereich und ich finde es super, dass sich unser Unternehmen deutlich mit der Region identifiziert. Sei es zum Beispiel die REKORD - Kohle mit dem starken Partner LEAG (ehem. Vattenfall) oder die Regionalität der verschiedenen Produkte in unserem BHG Laden. 🌸



MAXIMALE FÖRDERUNG BEI MINIMALEM AUFWAND

Rund 1.000 Euro und mehr für eine neue Öl-Brennwertheizung.

Sie wollen Ihre Heizung modernisieren? Mit Öl-Brennwerttechnik setzen Sie auf ein preiswertes, zuverlässiges und langlebige Heizsystem. Dafür gibt es Fördermittel vom Staat – die sich allerdings in 2.000 Förderprogrammen verbergen.

Klingt kompliziert? Ist es aber nicht:

Der Gratis-FördermittelService der Aktion „Besser flüssig bleiben“ ist die Lösung. Die Experten übernehmen kostenlos die Suche nach den passenden Fördertöpfen von Bund, Ländern und Kommunen und übernehmen die komplette Antragstellung.

Nutzen Sie die Aktion, machen Sie Ihre Heizung fit für die Zukunft und sichern Sie sich zusätzlich die maximale Fördersumme für Ihre neue Heizung – kostenlos!

Wichtig zu wissen!

Der Großteil der Fördersumme kommt von der KfW. Der Antrag auf staatliche KfW-Fördermittel muss unbedingt vor Beginn der Modernisierungsmaßnahme und zusammen mit einem KfW-Sachverständigen gestellt werden, ansonsten ist er ungültig. Deshalb kontaktieren Sie den FördermittelService, bevor Sie die Modernisierung starten: Die Förderexperten beantragen die Förderung in Ihrem Auftrag und kümmern sich als zugelassene KfW-Sachverständige auch um die notwendigen Bestätigungen und Nachweise.

BESSER FLÜSSIG BLEIBEN
MIT EINER ÖL-BRENNWERTHEIZUNG
AUF ZUKUNFT EINGESTELLT

Jetzt Heizung modernisieren
Staatliche Förderprämie
ca. 1.000 €* und mehr
FördermittelService
GRATIS**
(06190) 9263-435

SCHNELL UND GÜNSTIG HEIZKOSTEN SPAREN

Infos zur Aktion, Vergleich von Heizsystemen, Kosten und Einsparmöglichkeiten:

www.besser-fluessig-bleiben.de



** Kostenloser FördermittelService beim Kauf eines Öl-Brennwertgerätes der teilnehmenden Hersteller: * siehe Info auf www.besser-fluessig-bleiben.de



MINERALÖLVERTRIEB

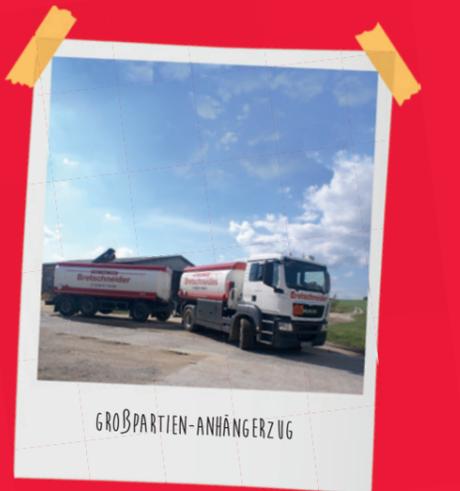
PERSÖNLICH -
FLEXIBEL - VERLÄSSLICH
UNSERE FAHRZEUGFLOTTE
IM MINERALÖLBEREICH



HEIZÖLVERTEILERFAHRZEUG



BAUSTELLENFAHRZEUG



GROßPARTIEN-ANHÄNGERZUG

Jede Anlieferung bei unseren Kunden hat vor Ort seine eigene Gegebenheit. Damit wir eine bestmögliche Belieferung garantieren können, haben wir unseren Fuhrpark genau nach den Wünschen und Anforderungen der Kunden ausgestattet.

Auf diese Weise möchten wir Ihnen unsere verschiedenen Fahrzeuge einmal vorstellen.

Überwiegend im Privatkundenbereich sind unsere drei Anhängerfahrzeuge für unsere Kunden unterwegs. Dazu gehören ein 18 t und zwei 26 t Tankwagen mit dem jeweils entsprechenden Anhänger. Diese Fahrzeuge sind sehr wendig und mit einem Abgabeschlauch von 50 m bzw. 60 m Länge bestückt.

Für die Kunden im Dieselmotorbereich sind zwei hochmoderne 18 t Hydrodrive (Allrad) – Tankfahrzeuge im Einsatz, die vor keinem Gelände halt machen. Somit ist eine sichere Vor-Ort-Betankung direkt auf der Baustelle kein Problem.

Tankstellen und Großverbraucher werden mit unserem Anhängerzug beliefert. Dieser hat ein Volumen von bis zu 32.000 Litern. Die Förderleistung beträgt hier stattliche 1.000 Liter pro Minute. Das ermöglicht uns beim Ablassen eines kompletten Zuges von 32.000 Litern die Belieferungszeit auf unter 1 Stunde zu reduzieren und das inklusive aller Handgriffe in der Vor- und Endbereitung des Fahrers.

Unsere Tankwagen sind alle mit einer Funkfernbedienung für den Befüllvorgang ausgerüstet. Mit dieser können sie die Abgabe von verschiedenen Standpunkten aus regulieren. Damit ist die höchste Sicherheit gewährleistet, denn Heizöl und Diesel zählt zu den Gefahrgütern. Insgesamt haben wir mit unserem Fuhrpark über 150.000 Liter Fassungsvermögen für Sie täglich im Einsatz. ■



MEISTERBETRIEB

DER FÜNF-JAHRES-PLAN
ALLE ZIEHEN AN
EINEM STRANG

Im Familienunternehmen der Familie Bretschneider vereinen sich 4 Geschäftszweige: der Mineralölvertrieb Sandro Bretschneider, der Brennstoffhandel, der BHG Laden sowie der Meisterbetrieb Frank Bretschneider Heizung Sanitär Elektro.

Die Weiterentwicklung und Zielsetzung im Meisterbetrieb Frank Bretschneider.

In Sachsen stehen bis zum Jahr 2020 mehr als 25.000 mittelständische Unternehmen zur Übergabe an die nächste Generation an. Dabei ist es wichtig, rechtzeitig einen geeigneten Nachfolger zu finden, der das Unternehmen weiterführen möchte und kann. Das Thema Nachfolge spielt auch im Meisterbetrieb eine große Rolle, denn Frank Bretschneider möchte schon sicherstellen, dass seine harte Arbeit in kompetente Hände übergeben wird.

Im Januar 1992 gründete Frank Bretschneider seine Firma. Durch erfolgreiche Entwicklung ist der „Einmann“ - Betrieb auf den „Fünfmann“ – Meisterbetrieb Heizung Sanitär Elektro gewachsen. Die Firma ist geprägt durch die sehr gute Zusammenarbeit mit der Stammkundschaft und den stetigen Herausforderungen bei neuen Projekten. Dabei ist es wichtig eine erfolgreiche Mischung aus bestehender Erfahrung und Kenntnissen über Neuentwicklungen, die sich gerade im Heizungshandwerk rasant entwickeln, zu finden. Hier kommen die Erfahrung des Vaters und der jugendliche Schwung von Sohn Silko ins Spiel! Dazu haben wir den Fünf-Jahres-Plan ins Leben gerufen!

Der Fünf-Jahres-Plan wird im Familienrat besprochen und festgezurrt!

Im Leben Ziele zu erreichen kann ohne einen sorgfältigen Plan kompliziert sein. Der Fünf-Jahres-Plan ist eine detaillierte Ausarbeitung und Aufstellung von Etappen und Zielstellungen, die dann zu einem bestimmten Erfolg bzw. Ziel führen. Es mag zwar schwierig oder einschüchternd erscheinen so weit in die Zukunft zu denken, aber es ist sinnvoll langfristige Ziele in eine Reihe von ausführlichen Schritten zu zerlegen, um große Ziele leichter zu handhaben. Die Zielstellung in unserem Fall heißt – Weiterführung des Meisterbetriebes durch Sohn Silko.

Die ersten Etappen sind schon erreicht – durch den erfolgreichen Abschluss zum Anlagenmechaniker Heizung, Sanitär- & Klimatechnik und das selbstständige Arbeiten im elterlichen Betrieb. Die nächste Zielstellung ist der Abschluss der Meisterausbildung. Bereits jetzt sind die Teile der Ausbildung zur geprüften Fachkraft für kaufmännische Betriebsführung im Handwerk und die Ausbilderereignungsprüfung absolviert.

Das der Sohn in die Fußstapfen des Vaters tritt ist nicht vielen Firmen vergönnt. Es ist beruhigend die Unternehmensnachfolge gesichert zu sehen. Die Erfahrung und das Wissen weitergeben zu können und damit auch die Region zu stärken. Somit können alle Kunden aber auch die Mitarbeiter positiv in die Zukunft schauen, denn der Fünf-Jahres-Plan wird zielstrebig umgesetzt, um den Firmenverbund zu sichern und weiter voranzubringen. ■



KONTAKTDATEN

Wir sind für Sie da!

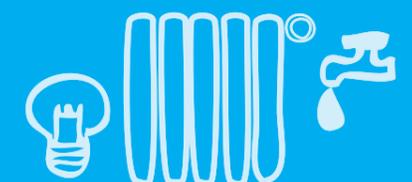
Sie können uns über verschiedene Wege erreichen.

Telefon:
03 58 27 7 85 50

E-mail:
info@heizung-bretschneider.de

Internet:
www.mineraloel-bretschneider.de

Notfall 01 71 4 06 60 93



ZUR PERSON

Ich bin...
Sandro Bretschneider

Ich wohne in...
Waldhufen OT Nieder Seifersdorf

In meiner Freizeit finden Sie mich...
bei meiner Familie (Frau und zwei Kinder), im Garten oder mit unserem Hund im Wald und auf den Wiesen.

Freunde und Berufskollegen sagen über mich...
„Sandro ist ein absolut liebenswerter, hilfsbereiter, heimatverbundener Dickschädel. Der sich trotz vollem Terminkalender immer Zeit für seine Freunde nimmt.“

Mein Wunsch wäre es...
Dass das kleine Dorfleben weiter Schwung bekommt. Ich wünsche mir aktive Mittelpunkte, wo Menschen sich austauschen und treffen können. Sei es in der Kirche, in der Gaststätte oder auf dem Fußballplatz, das verbindet die Dorfgemeinschaft und macht diese stärker.



Beim Dachziegelwerk in Görlitz von der A4 kommend einfach fünf Minuten Zeit nehmen und anhalten. Von hier kann man, bei klarer Sicht, das Riesengebirge mit der Schneekoppe gut sehen und das weckt so manche Sehnsucht. Der wunderschöne Berg ist dort zum Greifen nah!

REGION UND VERANTWORTUNG

15 JAHRE MINERALÖLVERTRIEB

Im Gespräch mit Herrn Sandro Bretschneider.

„Für die Region“ – dieser Ausspruch steht für den Firmenverbund Bretschneider. Was verbirgt sich hinter diesen Worten?

Bretschneider:
„Aus der Region für die Region“, fasst das zusammen, wie wir unsere täglichen Aufgaben angehen und umsetzen. Unser Ziel ist es, von der Region zu leben und ihr im selben Maße all das zurückzugeben, einfach die (wirtschaftlichen) Kreisläufe aktiv zu halten. Denn wir alle gemeinsam, prägen die Zukunft unserer Region!

15 Jahre Mineralölvertrieb Sandro Bretschneider ist schon eine stolze Leistung. In unserer Region gibt es ja noch viele andere mittelständische Betriebe. Wie sehen Sie die Zukunft und Chancen für diese Unternehmen?

Bretschneider:
Wir sind nicht die Leuchttürme der Wirtschaft in Deutschland, aber genau das macht uns so stark. Kluge Köpfe, die sich immer was neues Einfallen lassen, nahe am Kunden sind und sehr bodenständig agieren, das sind feste Säulen, die uns in der Zukunft tragen werden.

Was macht unsere Region für Sie einzigartig?

Bretschneider:
Das „einfache“ Leben auf dem Land und seine Natur. Es braucht nur wenige Schritte bis zum nächsten Feld oder Wald, wo man schnell merken kann, wie klein wir auf der Erde eigentlich sind. Das Bewusstsein zu finden hilft mir im Kleinen wie im Großen. Es ist meine Heimat, der Dreh und Angelpunkt für alles – das macht unsere Region für mich einzigartig. ■



Ausgabe 01.2018

GEWINNSPIEL

FÜR IHRE BEMÜHUNGEN & IHR VERTRAUEN WOLLEN WIR SIE BE(D)DANKEN!

Auch der Schutz Ihrer Daten und Privatsphäre hat für uns immer oberste Priorität. Am 25. Mai 2016 ist die europäische Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) in Kraft getreten, die Ihre Rechte weiter stärkt. Nach Ablauf der Umsetzungsfrist zum 25. Mai 2018 gilt diese unmittelbar.

Um sicherzustellen, dass Sie auch in Zukunft Informationen von uns erhalten, benötigen wir Ihre Einwilligung zur Kommunikation per Telefon, Mail oder Post. Das dient Ihrem eigenen Interesse, denn ein Großteil unserer Informationen wird auf diesem Weg kommuniziert.

Unter allen Einwilligungen* verlosen wir am 01.06.2018 einen HEIZÖLGUTSCHEIN ÜBER 500 LITER sowie 10 GUTSCHEINE A 50 LITER HEIZÖL.

Gewinnspiel-Frage!

Wie lautet unser Firmen-Leitspruch? Kreuzen Sie den richtigen Lösungsbuchstaben auf der Karte an. Die Gewinnspielteilnahme ist auch über unsere Internetseite www.mineraloel-bretschneider.de möglich.

*Ihre Einwilligung

Ich möchte im Rahmen der Beziehung mit dem Mineralölvertrieb Sandro Bretschneider, Meisterbetrieb Frank Bretschneider, BHG Kohle, BHG Laden auch per Telefon, Mail oder Post kommunizieren. Meine Daten werden keinesfalls an Dritte weitergegeben. Meine Einwilligung kann ich jederzeit per E-Mail an info@mineraloelvertrieb-bretschneider.de mit Wirkung für die Zukunft widerrufen. Sollte ich meine Einwilligung nicht abgeben, hat dies keinerlei rechtliche Nachteile für mich. ■

Teilnahmebedingungen:
Von der Teilnahme ausgeschlossen sind Mitarbeiter und deren Angehörige des Firmenverbundes. Jede Person darf nur einmal am Gewinnspiel teilnehmen. Eine Barauszahlung ist ausgeschlossen. Der Teilnehmer/die Teilnehmerin erklärt sich damit einverstanden, dass seine/ihre persönlichen Daten gespeichert und genutzt werden, um sie über weitere Themen zu informieren bzw. zu kontaktieren. Die Gewinner werden veröffentlicht.

Wie lautet unser Firmen-Leitspruch?

- A) „Aus der Region für die Region“
- B) „In der Region sind wir Zuhause“
- C) „Regional ist unser Motto“
- D) „Für die Region machen wir uns Stark“

Name _____

Straße _____

Wohnort _____

Telefon _____

Alter _____

Mineralölvertrieb Bretschneider

Kennwort: Gewinnspiel

Hauptstraße 59

02906 Waldhufen / OT Nieder Seifersdorf

VORSCHAU HEFT 02/2018

■ Das nächste Heft erscheint im September 2018:

KONTAKT

Silke Palme



Telefon: 03 58 27 7 85 50
E-mail: info@mineraloel-bretschneider.de

Heike Lehmann



Telefon: 03 58 27 7 85 50
E-mail: info@mineraloel-bretschneider.de

IMPRESSUM

Herausgeber:
Mineralölvertrieb Sandro Bretschneider
Hauptstraße 59
02906 Waldhufen / OT Nieder Seifersdorf
www.mineraloel-bretschneider.de

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:

Sandro Bretschneider

An dieser Ausgabe mitgearbeitet:
Adina Dießner, Nicole Lorenz,
Heike Lehmann

Gestaltung:
SCHIEFUNKRUMM | TYPO UND LAYOUT

Druck:
Gustav Winter Druckerei und
Verlagsgesellschaft mbH
Gewerbestraße 2
02747 Herrnhut

Auflage:
8600 Exemplare
12. Ausgabe – Der Energielieferant
März 2018.

Der Energielieferant erscheint dreimal jährlich. Nachdrucke, auch Auszugsweise, bedürfen der Zustimmung des Herausgebers.

Ausgabe 01.2018

Unsere Informationsbroschüre ist gedruckt auf umweltfreundlichem Papier mit einer Druckerei aus der Region.

DER ENERGIELIEFERANT

Regionales Informationsblatt Brennstoffe – Heizung – Energie
Herausgegeben vom Mineralölvertrieb Sandro Bretschneider

Ausgabe 01.2018

Heizöl • Diesel • Kohle

Bretschneider

neu
Holzpellets
☎ 035827 7855-0

☎ 035827 7855-0

www.mineraloel-bretschneider.de

”15 JAHRE
MINERALÖLVERTRIEB”

EIN TAG BEI UNS –
GEWINNEN SIE HEIZÖL!