

Systeme 2016

Bezahl- und Automationsprozesse

Marktanalyse

Das bieten Tankautomaten der renommierten Anbieter

Ab Seite 6

Marktübersicht

Die Kassenhersteller zeigen die Vorzüge ihrer Produkte

Ab Seite 18

www.sprit-plus.de



Automation

Die Tankstelle in Ihrer Hand



© Hectronic

© Huth

— Tankautomaten

10 Es spukt beim Mittelstand

Nicht immer lohnt die Investition in eine Station mit Shop. Vor allem der Mittelstand hat deshalb den Vertriebskanal Automatentankstellen für sich entdeckt.

— Tankautomaten

04 Ein Tag im Tankdeckel

In Abu Dhabi gang und gäbe, in Europa ein Nischenthema: Ein österreichischer Mineralöler testete ein gutes Jahr lang die automatische Fahrzeugerkennung – und fuhr gut damit.

06 Smart tanken

Zahlreiche Unternehmen haben Tankautomaten in ihrem Portfolio. Doch was können sie eigentlich? Unsere Übersicht soll Ihnen bei der Suche nach dem passenden Modell helfen.

— Tankkarten

12 Ausnahme für Tankkarten?

Eine neue Richtlinie der Europäischen Union für Zahlungsdienste könnte auch den Bereich Tankkarten betreffen. Die Kartenherausgeber gehen erst einmal in Lauerstellung.

13 Von 100 auf 1.500 in einem Jahr

Die Baywa hat im vergangenen Jahr ihr Akzeptanznetz für Tankkarten massiv ausgebaut. Warum, verrät Christian Krüger, Leiter Automatentankstellen, im Kurzinterview.

— Bezahlen

18 Richtig Kasse machen

Moderne Kassensysteme vernetzen die verschiedenen Bereiche einer Tankstelle. Wir haben die Hersteller nach ihren erfolgreichsten Modellen gefragt.

— Bezahlen

14 Einfach sitzen bleiben

Mobiles Bezahlen steckt noch in den Kinderschuhen: Am POS nutzt die Technik kaum ein Kunde. Aber an anderen Orten an der Tankstelle bietet sie einen echten Mehrwert.

16 Branche profitiert indirekt

Seit einem Jahr bieten die Verbände BFT und Uniti den Mitgliedern zwei neue Rahmenverträge für das garantierte Lastschriftverfahren. Wie hat das den Markt verändert?

— Steuerprüfung

22 Albtraum Kassenprüfung

Elektronische Kassendaten geraten zunehmend in den Fokus der Steuerprüfer. Darauf sollten Tankstellenbetreiber künftig unbedingt achten.

© Titel: [M], alle Fotolia: sdecoret (Bild), Tinga (Kasse), lightemir (Karte), martialred (WLAN + Handy), ylivdesign (Auto), klesign (Zapfsäule), i3alda (Computer)

Endlich: Daseinsberechtigung für mobiles Bezahlen

Liebe Leserin, lieber Leser,

© Erwin Fleischmann



ich erinnere mich noch gut an einen Termin im vergangenen Oktober. Der Kreditkartenherausgeber Visa hatte in München in eine stylische Filiale von Starbucks eingeladen, um Pressevertretern Infos zum mobilen Bezahlen zu geben. Es war zu dieser Zeit das Thema schlechthin. Als „Höhepunkt“ demonstrierte Visa, wie einfach die Bezahlung mit dem Smartphone am POS ist. Ich weiß noch, wie ein Kollege und ich anschließend ziemlich ratlos zur U-Bahn gingen und darüber rätselten, ob die wenigen Sekunden, die man gewinnt, tatsächlich ein Anreiz sind, mit dem Smartphone zu bezahlen.

Ein Jahr später geistert, wenn auch deutlich verhaltener, das Thema immer noch durch die Medien – auch durch dieses Heft. „Warum?“, fragen Sie sich möglicherweise, Ihre Kunden bezahlen doch nie mobil. Wodurch das Thema eine neue Berechtigung erfährt, führt mir Tilman Pfeiffer von der

Firma Thinxnet bei einem Telefonat vor Augen. Der Mitentwickler von der App Tanktaler (ab Seite 14) sagte: „Wir haben verstanden, dass Mobile Payment kein Produkt, sondern ein Feature sein muss.“ In anderen Worten: Nur wenn das mobile Bezahlen einen echten Mehrwert neben vielen anderen Funktionen hat, wird es der Kunde nutzen. Kann er beispielsweise die Autowäsche direkt vor der Anlage oder den Kraftstoff auf dem Forecourt bezahlen, hat er einen echten Zeitgewinn. Überlegen Sie selbst einmal, ob Sie das Smartphone dann nutzen würden.

Bei aller Neugier für künftige Themen vergisst **Sprit+** natürlich nicht den Blick für aktuelle Belange: Wie gewohnt bieten wir eine Übersicht über die Tankautomaten am Markt. Viel Erfolg bei Ihren Geschäften!

Ihr **Michael Simon**
Redakteur **Sprit+**
michael.simon@springer.com

Impressum



Sprit+, Spezial
Systeme 2016 erscheint als Beilage mit
Sprit+, 10./11.2016

Verlag
Springer Automotive Media
Springer Fachmedien München GmbH
Aschauer Straße 30, 81549 München
Tel. 0 89 20 30 43-0 (Zentrale)
www.springer-automotive-media.de

Geschäftsführer
Peter Lehnert

Verlagsleiter
Springer Automotive Media
Ralph M. Meunzel

Chefredakteurin
Annika Beyer (V.i.S.d.P.)
Tel. 0 89 20 30 43-25 71
sprit-plus@springer.com

Projektkoordination
Michael Simon

Leitung Herstellung
Maren Krapp
Dierk Naumann (Layout)

Anzeigenleitung
Michael Harms
Tel. 0 89 20 30 43-12 42
michael.harms@springer.com

Anzeigenverkauf
Eric Hänsel
Tel. 0 89 20 30 43-12 48
eric.haensel@springer.com

Karin Rockel
Tel. 0 89 20 30 43-11 93
karin.rockel@springer.com

Leitung Sondergeschäfte
Petra Willmeroth
Tel. 0 89 20 30 43-11 42
petra.willmeroth@springer.com

Anzeigendisposition
Sylvia Affeld
Fax 0 89 20 30 43-21 00

Leitung Marketing
Michael Harms
Tel. 0 89 20 30 43-12 42

Druck
M.K. Offsetdruck und Verlags GmbH,
Industriestraße 71/1, 74927 Eschelbronn
Auflage geprüft durch die Informations-
gemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung
von Werbeträgern e.V. (IVW).
Gerichtsstand und Erfüllungsort: München
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch aus-
zugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung.



Ein Tag im Tankdeckel

Automatisch, vereinfacht, rasant – mit diesen Adjektiven beschreibt ein österreichischer Mineralöler seine Erfahrungen mit der automatischen Fahrzeugerkennung. Fasst das System nun in Deutschland Fuß?



© F. Leitner Mineralöle

Sie testeten ein Jahr lang die automatische Fahrzeugerkennung (v. l.): Nicola Petrosino (Hectronic), Harald Leitner (F. Leitner Mineralöle) und Franz Binder-Kriegelstein (Taxibetriebsgesellschaft WWS).

Es ist nicht davon auszugehen, dass die Verantwortlichen des österreichischen Mineralölhändlers F. Leitner in der Schule schlecht im Fach Englisch waren. Dem Familienunternehmen aus Graz dürfte durchaus bewusst sein, dass die Abkürzung AVR

„automatic vehicle registration“ mit „automatische Fahrzeugerkennung“ zu übersetzen wäre – und nicht für „automatisch, vereinfacht und rasant“ steht. Doch verdeutlichen die Macher des Mittelständlers mit ihrer Interpretation von AVR, welche posi-

tiven Erfahrungen sie im vergangenen Jahr mit der automatischen Fahrzeugerkennung gemacht haben.

Denn von Mitte Mai 2015 bis jetzt hat der Mineralölhändler an zwei seiner 30 überwiegend unbemannten Tankstellen das System getestet. Dabei vertraute man dem Know-how des Herstellers Hectronic, dessen Tankautomaten bereits seit 2012 in Betrieb sind. Mit AVR ist Hectronic in den Vereinigten Arabischen Emiraten mit 200 ausgerüsteten Tankstellen und mehreren 10.000 Fahrzeugen im Markt. In Europa, erklärt Sven Stottmeier, Vertriebsleiter für die DACH-Länder, sei man noch nicht so weit und versuche nun, mehr Kunden zu gewinnen.

Einfach in den Tankdeckel kleben

In Graz jedenfalls fanden Stottmeier und Geschäftsführer Harald Leitner in der Taxibetriebsgesellschaft WWS einen Pilotkunden, welche die größte Taxiflotte in Graz aufstellt. Deren Geschäftsführer Franz Binder-Kriegelstein wählte 15 Fahrzeuge aus seinem Fuhrpark aus, die als einzige Installationsmaßnahme einen kleinen Transponder in den Tankdeckel geklebt bekamen. Dieser – englisch auszusprechende – „Tag“ im Tankdeckel kommuniziert dann mit der Tankstelle.

Will ein Taxi der Firma an einer der beiden Automatenstationen tanken, überprüft die Nozzle-Einheit im Zapfhahn die Identität des Transponders. Dann funkt sie die Fahrzeugerkennung an den Stationsempfänger, der wiederum dem Forecourt-Controller oder dem Tankautomaten die Freigabe erteilt. Eine grün blinkende LED an der Zapfsäule signalisiert die Freischaltung der Säule. Sobald der Fahrer die Zapfpistole aus dem Tank zieht, wird der Tankvorgang unterbrochen.

Die Vorteile der automatischen Fahrzeugerkennung für Flottenkunden liegen auf der Hand. Denn sie verhindert zum einen, dass ein gedankenverlorener Mitarbeiter aus Versehen einen falschen

© F. Leitner Mineralöle



Das Netz des Mineralölhändlers F. Leitner besteht zum einen aus den 21 gleichnamigen Tankstellen, zum anderen aus den Stationen unter der Marke Sprint. Überwiegend sind es reine Automatentankstellen.



© F. Leitner Mineralöle

Die Zapfpistole identifiziert den Transponder am Fahrzeug, der Automat wird dann freigeschaltet.

Kraftstoff tankt und dadurch das Fahrzeug beschädigt, und zum anderen, dass sich ein unredlicher Mitarbeiter auf Kosten der Firma einen Extrakanister abzapft. Tankbetrug ist auch deshalb unmöglich, weil sich der Transponder selbst beschädigt, wenn ein Saboteur diesen von einem Fahrzeug herausnimmt, die Spule trennt sich von der Antenne und kommuniziert nicht mehr mit der Nozzle-Einheit.

Baywa hat Hectronic jetzt im deutschen Markt einen ersten Partner gefunden, der die automatische Fahrzeugerkennung testen möchte. Der Installationstermin steht kurz bevor.

Michael Simon

Alleinstellungsmerkmal

Doch auch der Tankstellenbetreiber profitiert. Nach der einfachen, weil komplett kabellosen Installation hat er im Vergleich zum Wettbewerb einen Standortvorteil. Der Kooperationspartner wird die Fahrer seiner Fahrzeugflotte ausschließlich an diese Stationen schicken; ein Stammkunde mit viel fahrenden Fahrzeugen ist gewonnen. Zudem erhöht die mobile Fahrzeugerkennung auch den Durchsatz, weil sich die Kunden nicht erst am Tankautomaten oder im Shop per Flottenkarte autorisieren müssen. Die Bezahlung erfolgt automatisch im Hintergrund.

Michael Frohmann, der das Tankstellenmanagement bei F. Leitner verantwortet, zeigt sich mit der Testphase sehr einverstanden. Aus dem Pilotprojekt könnte ein Geschäftsmodell werden: „In zwei bis drei Monaten wollen wir die mobile Fahrzeugerkennung mit Marketingmaßnahmen der Öffentlichkeit bekannt machen“, sagt Frohmann.

In Deutschland wird man die Zufriedenheit gerne zur Kenntnis nehmen. „Die Kunst ist es jetzt, noch weitere Kunden zu gewinnen“, erzählt Stottmeier. Mit der

Anzeige



KENNEN WIR UNS?

Mit Akzeptanz der LogPay Card
gemeinsam erfolgreich!



www.logpay.de





Smart tanken

Der Einsatz von Smartphones zum Bezahlen könnte eine grundlegende Entwicklung auf dem Forecourt werden. Die Hersteller sehen aber auch noch weitere Trends rund um die unbemannte Station.

Will der deutsche Autofahrer weiterhin an der Kasse zahlen oder sind Tankautomaten eine Alternative, mit der er sich anfreunden kann? Die Antworten der Hersteller auf diese Frage fallen sehr unterschiedlich aus: Bei Novotec schreibt man dem Thema noch „eine untergeordnete Rolle“ im Vergleich zum Ausland zu, Tokheim sieht dagegen einen „starken Trend in Richtung Tankautomaten“. Irgendwo in der Mitte zwischen beiden Aussagen ist wohl die Meinung von Hectronic angesiedelt: Das Unternehmen nimmt einen

„generellen Trend hin zu mehr automatisierten Prozessen wie in allen Bereichen des öffentlichen Lebens“ wahr. Vor allem die nachrückende Generation habe wenig Berührungsängste, was das Einkaufen am Automaten betrifft.

Auch wenn in Deutschland der große Durchbruch der unbemannten Stationen noch auf sich warten lässt, die Technik dafür steht natürlich schon heute zur Verfügung und wartet auf ihren Einsatz. Dabei nennen die Hersteller drei Eigenschaften, die dem Automaten zum Erfolg verhelfen

sollen: Einfachheit und Schnelligkeit in der Bedienung sowie die Zuverlässigkeit der Technologie.

Eingabe wie beim Smartphone

Vom Smartphone ist den meisten Tankkunden der Umgang mit Touch-Displays in Fleisch und Blut übergegangen. Dieser veränderten Bediengewohnheit tragen die Hersteller Rechnung, indem sie Touch-Displays in ihre Automaten integriert haben. Bei Tokheim ist man zudem besonders stolz, dass bei allen vier Cryp-

Tankautomaten in Deutschland für Straßentankstellen										
Unternehmen	BiCA Deutschland	BiCA Deutschland	Diebold Nixdorf	Hectronic	Huth Elektronik Systeme	Marco Bungalski	NOVOTEC Computer-Systeme GmbH	Ratio Elektronik	Ratio Elektronik	Ratio Elektronik
Typ/Modell	Euro.VIP	Euro.DAC	Wayne iXPay2 Secure Payment	HecStar	T5010 Vario	TM-A1	NSC-200	RAPAY-C Giro Touch	RAPAY-C Giro	RAPAY-C Business
Systemgebundener Automat	ja	ja	ja	ja	am Huth-POS oder als Stand-alone-Variante	ja	ja	ja	ja	ja
Autonomer Automat	ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Maße (Höhe x Tiefe x Breite in mm)	1.600 x 550 x 575 oder 1.450 x 550 x 575	säulenabhängig	207 x 262 x 354 (T7 model)	schmales Gehäuse: 1.600 x 405 x 280 breites Gehäuse: 1.630 x 405 x 430 Einbauversion (CRID): 365,2 x 305 x 354	1.708 x 400 x 367	1.700 x 400 x 400	1.620 x 300 x 300	1.680 x 400 x 530	1.560 x 410 x 320	1.560 x 410 x 320
Bauform										
Standgehäuse zur Verwaltung mehrerer Zapfsäulen	ja	nein	ja	ja/14 Zapfpunkte	ja	ja	bis 99 Zapfpunkte	ja	ja	ja
Einbauversion in Zapfsäule	nein	ja	ja	ja/für verschiedene Säulenfabrikate	nein	nein	nein	ja	ja	ja
Touch-Display mit PIN-Pad-Funktion	nein	nein	nein	nein	nein	nein	ja	nein	nein	nein
Touch-Display mit separatem PIN-Pad	ja	ja	ja	ja	ja	nein	bei Modell NSC-200ec	ja	nein	nein
Bedienung über PIN-Pad	ja	ja	nein	ja	ja	ja	bei Modell NSC-200ec	ja	ja	ja
Beleuchtung	nein	nein	ja	ja/LED-Technik	ja	ja/LED	ja	ja	ja	ja

to-Modellen die Eingabe der PIN-Nummer direkt über das Touch-Display und nicht über ein separates PIN-Pad möglich ist. Nur Novotec bietet diese Funktion ebenfalls an.

Der Touchscreen hat sich zudem zum interaktiven Medium für die Kundenbindung entwickelt, sind die Experten von Diebold Nixdorf überzeugt. Hier können nicht nur Werbung und Upsell-Maßnahmen abgespielt werden, sondern auch Nachrichten und Entertainment, um die Kundenerfahrung auf dem Forecourt zu verbessern.

Smartphone als OTP

Smartphones spielen aber nicht nur als Vorlage für die Handhabung der Automaten eine Rolle. Autofahrer können sie zudem als Möglichkeit zum Bezahlen verwenden, wobei sich die Kunden in Deutschland beim Thema kontaktloses Bezahlen eher noch zurückhaltend geben. Trotzdem ist

die Funktion Near Field Communication (NFC) bei fast alle unten genannten Modellen möglich.

Manche Hersteller gehen aber noch einen Schritt weiter und verlagern die organisatorische Abwicklung des Bezahlvorgangs komplett in das Handy. Damit finden die Tankkunden künftig nicht nur ihre Tankstelle per App-Lösung, sondern können darüber direkt, ohne einen Automaten bedienen zu müssen, den Zapfpunkt auswählen und die Tankung bezahlen, prognostiziert Hectronic.

Scheidt & Bachmann kündigt dementsprechend für das kommende Jahr im deutschsprachigen Raum vermehrt den „Outdoor Payment Terminal (OTP) im Smartphone“ an. Dabei ermöglicht die Cloud-Lösung SIQMA fuel & go nur mittels Smartphone die Abwicklung von Transaktionen im unbemannten Betrieb – ohne OTP und ohne weiteren Hardware-Invest auf dem Forecourt.

Prävention und Reaktion

Und wenn es eine Störung am Automaten gibt? Eine zentrale Überwachung soll möglichst frühzeitig Probleme an der Station melden und die notwendigen Schritte zur Behebung einläuten. Eine Option bietet beispielsweise Hectronic mit der Softwarelösung Petroline. Dabei können jederzeit Bestandsdaten und Alarmer online eingesehen und durch die automatisch unterstützte Nachrichtenweiterleitung per E-Mail übermittelt werden.

Zusätzlich zur direkten Überwachung der technischen Komponenten und Prozesse der Tankautomaten will Scheidt & Bachmann mit Präventivmaßnahmen wie dem cloudbasierten Webportal SIQMA Monitor punkten. Dabei werden auch schnellstmöglich Einschränkungen wie zugeklebte Kartenleser, defekte Zapfpistolen oder unlesbare Bildschirme gemeldet, die keine technischen Ursachen haben.

Annika Beyer

Scheidt & Bachmann	Scheidt & Bachmann	Scheidt & Bachmann	STEINHAUSER electronic	Task Technology	Task Technology	Tokheim	Tokheim	Tokheim	Tokheim
SIQMA CRID (Säulen-Unterbau)	SIQMA CRID (Stand-Alone-Pedestal)	SIQMA OPT	SKMat	TT500	TTHeC	CryptoVGA-SlimTouch	CryptoBNA	CryptoVGA-DIT	CryptoVGA-Independer
nein	nein	nein	ja	ja	ja	ja, an FuelPOS/FuelHomebase	ja, an FuelPOS/FuelHomebase	ja, an FuelPOS/FuelHomebase	autonomer Automat mit integrierter Homebase
nein	nein	ja	ja	ja	nein	nein	nein	nein	ja
400 x 475 ¹ x 450	1.440 x 475 ¹ x 530	2.040 x 560 x 560	1.500 x 400 x 400	1.550 x 430 x 380	1.600 x 405 x 280	1.433 x 345 x 238	1.449 x 340 x 336	350 x 475 x 390	1.449 x 340 x 336
nein	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja
ja	nein	nein	ja	ja	nein	nein	nein	ja	nein
nein	nein	nein	nein	nein	nein	ja	ja	ja	ja
nein ²	nein ²	ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
nein	nein	nein	ja	ja	ja	nein	nein	nein	nein
nein	nein	ja	ja/LED	ja	ja	im Touch-Display	im Touch-Display	im Touch-Display	im Touch-Display

1) Tiefe ohne Aufbauten, 2) 7" Display, Bedienung über vier Softkeys, separates PIN-Pad, 3) größere Temperaturbereiche auf Anfrage möglich, 4) bei normaler Außentemperatur ohne Heizung/Lüftung

Tankautomaten in Deutschland für Straßentankstellen										
Unternehmen	BiCA Deutschland	BiCA Deutschland	Diebold Nixdorf	Hectronic	Huth Elektronik Systeme	Marco Bungalski	NOVOTEC Computer-Systeme GmbH	Ratio Elektronik	Ratio Elektronik	Ratio Elektronik
Typ/Modell	Euro.VIP	Euro.DAC	Wayne iXPay2 Secure Payment	HecStar	T5010 Vario	TM-A1	NSC-200	RAPAY-C Giro Touch	RAPAY-C Giro	RAPAY-C Business
Mechanischer Vorsteckleser	ja	ja	ja	Hybrid-Sicherheitsvorsteckleser	ja	ja	optional	ja	ja	ja
Motorkartenleser	nein	nein	nein	nein	nein	nein	optional	optional	optional	optional
Temperaturbereich	minus 25° bis plus 55° C	minus 25° bis plus 55° C	minus 30° bis plus 70° C	minus 20° bis plus 55° C	minus 15° bis plus 70° C	minus 30° bis plus 60° C	minus 20° bis plus 65° C	minus 25° bis plus 50° C	minus 25° bis plus 50° C	minus 25° bis plus 50° C
Heizung	ja	ja	ja	ja/schaltet sich bei unter 15° C ein (einstellbar)	ja	ja	thermostatisch geregelt	ja	ja	ja
Anbindung an Software	Smash.SIM	Smash.SIM	ja	ja/diverse Schnittstellen	ja	T-Master, T-Master PCS	Programm FPI.net/Fremdsoftware opt.	Ratio Managementprogramm	Ratio Managementprogramm	Ratio Managementprogramm
Zahlungsarten										
Fernfreigabe	ja	ja	nein	ja, über Webpage	nein	ja	nein	ja	ja	ja
Barzahlung	optional	nein	ja	ja	ab 2017	ja, in BNL-Version	optional (NSC-200 BNL)	optional	optional	optional
Debitkarten	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja	nein
Stationskarten	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Flottenkarten	ja	ja	ja	ja	ja	ja	optional	ja	ja	ja
Kreditkarten	ja	ja	ja	ja	ja	ja	optional	ja	ja	nein
Kontaktlose Bezahlfunktion (NFC)	nein	nein	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja
Barcode-Leser	optional	–	ja	ja	ja	ja, in BNL-Version	optional	ja	ja	ja
Sicherheitsmerkmale										
Missbrauchsschutz durch separaten Zugang zum Tresorfach	nein	nein	ja	Tresor, zertifiziert nach VdS Klasse T1	ja	ja	Sicherheits-schloss mit Alarmfunktion	ja	ja	ja
Videoüberwachung	nein	nein	nein	Anbindung möglich	Schnittstelle zum Überwachungssystem	nein	nein	nein	nein	nein
Verschlüsse, mechanisch	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Verschlüsse, elektromechanisch	nein	nein	optional	nein	ja	nein	optional	nein	nein	nein
Sonstiges										
Zertifikate/Zulassungen	innerstaatliche Bauartzulassung, Part Zertifizierung	innerstaatliche Bauartzulassung	PCI4	CE, MID, PTB, VdS	PTB Bauartzulassung 5.631-98.23, dritter Nachtrag	PTB	innerstaatliche Bauartzulassung/Konformitätsbescheinigung	Evaluation Certificate für EU, Nationale für D und Ö	Evaluation Certificate für EU, Nationale für D und Ö	Evaluation Certificate für EU, Nationale für D und Ö
Energieverbrauch	k. A.	k. A.	24 VDC	ohne BNA 250 VA, mit BNA 450 VA	390 VA	20 W im Ruhezustand	1,0 A/230 W	54 W (mit Heizung 115W)	50 W (mit Heizung 115W)	50 W (mit Heizung 115W)
Listenpreis	k. A.	k. A.	auf Anfrage	ab 4.500 Euro	etwa 8.000 bis 12.000 Euro (je nach Ausführung)	k. A.	UVP ab 4.600 Euro	k. A.	k. A.	k. A.

Scheidt & Bachmann	Scheidt & Bachmann	Scheidt & Bachmann	STEINHAUSER electronic	Task Technology	Task Technology	Tokheim	Tokheim	Tokheim	Tokheim
SIQMA CRID (Säulen-Unterbau)	SIQMA CRID (Stand-alone-Pedestal)	SIQMA OPT	SKMat	TT500	TTHeC	CryptoVGA-SlimTouch	CryptoBNA	CryptoVGA-DIT	CryptoVGA-Independer
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	nein	nein	nein	ja	ja	nein	nein	nein	nein
minus 25° bis plus 50° C ³	minus 25° bis plus 50° C ³	minus 40° bis plus 55° C	minus 25° bis plus 60° C	minus 20° bis plus 50° C	minus 20° bis plus 50° C	minus 25° bis plus 55° C	minus 25° bis plus 55° C	minus 25° bis plus 55° C	minus 25° bis plus 55° C
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	k. A.	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	k. A.	ja	ja
nein	nein	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	ja (optional)	ja (optional)	optional	ja	ja	nein	ja	nein	nein
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja (optional)	ja (optional)	ja (optional)	optional	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja (optional)	ja (optional)	ja (optional)	optional	ja (für Gutscheine und Banknoten-überzahlung)	ja (für Gutscheine und Banknoten-überzahlung)	ja	ja	ja	ja
nein	ja	ja	ja	ja	ja	k. A.	ja	k. A.	k. A.
nein	nein	ja (optional)	optional	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	nein	nein	nein
nein	nein	nein	nein	nein	nein	ja	ja	ja	ja
Lloyds, NMI, IFSF, MID	Lloyds, NMI, IFSF, MID	Lloyds, NMI, IFSF, VdS, MID	PTB, WEAT, TeleCash, CardProzess, LAVEGO	"PTB, CE, ZKA, W&M DE/Ministry of Finance Romania"	"PTB, CE, ZKA, W&M DE/Ministry of Finance Romania"	EMV, PCI PED POS, PCI PED UPT, APACS, MID, PTB, ZKA	EMV, PCI PED POS, PCI PED UPT, APACS, MID, PTB, ZKA	EMV, PCI PED POS, PCI PED UPT, APACS, MID, PTB, ZKA	EMV, PCI PED POS, PCI PED UPT, APACS, MID, PTB, ZKA
Pmax = 200 W ⁴	Pmax = 200 W ⁴	Pmax = 400 W ⁴	ca. 25 W, mit Heizung ca. 100 W	45-W-Heizung (temperaturabhängig, dadurch opt. Verbrauch)	45-W-Heizung (temperaturabhängig, dadurch opt. Verbrauch)	ca. 40 W	ca. 45 W	ca. 40 W	ca. 115 W
auf Anfrage	auf Anfrage	auf Anfrage	k. A.	ca. 7.900 Euro mit kontaktlosem Leser	ca. 8.950 Euro mit kontaktlosem Leser	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.

Es spukt beim Mittelstand

Wenn sich eine normale Tankstelle nicht mehr rechnet, kann eine Automatenstation eine interessante Alternative sein. Vor allem der Mittelstand hat diesen Vertriebsweg für sich neu entdeckt.

Österreich, Polen und die Schweiz haben sie längst etabliert, doch in Deutschland sind sie bisher eine Rarität: Für Automatenstationen, auch Geistertankstellen genannt, konnten sich lange Zeit weder die Gesellschaften noch die Kunden begeistern. Doch die Zeiten wandeln sich: Kostensteigerungen durch den Mindestlohn, veränderte Rahmenbedingungen durch die verlängerten Öffnungszeiten der Supermärkte und auch die Schwierigkeit, gutes Personal zu finden, zwingen die Gesellschaften zum Umdenken. Während die Großen nach wie vor auf Shop und Servicepersonal setzen, sind es vor allem die Mittelständler, die die Vorteile der unbemannten Stationen entdecken.

Eine von mehreren Strategien

So betreibt die Oest-Gruppe in ihrem Netz aus insgesamt 85 Standorten inzwi-

schen 15 Avia-Xpress-Automatentankstellen. Davon sind jedoch nur drei Stationen Neubauten, bei denen Oest gezielt in eine unbemannte Tankstelle investiert hat. Die Übrigen sind alteingesessene Stationen, die umgewandelt wurden, weil sich zum Beispiel kein neuer Pächter fand. „Tankautomaten sind eine von mehreren strategischen Linien, die wir verfolgen. Sie sind ein paralleles Vertriebssystem zu normalen Tankstellen“, erklärt Thomas Zink, Geschäftsbereichsleiter bei Oest, und ergänzt: „In unserer Region im Schwarzwald gibt es manche Standorte, an denen lohnt sich die volle Investition mit Shop und allem einfach nicht.“

Auch Westfalen betreibt inzwischen acht Automatenstationen, die alle unter der B-Marke Markant laufen. Vor einigen Jahren startete ein Test mit zwei Automatentankstellen, von denen eine durch

Übernahme und die andere durch Neubau ins Netz kamen. Die Umwandlung von mehreren bestehenden Standorten in unbemannten Stationen ist dagegen das Ergebnis wirtschaftlicher Überlegungen der jüngeren Zeit.

Ein typisches Beispiel ist die Station von Pächter Ralf Gosdzinsky. „Wir überprüfen regelmäßig zusammen mit unseren Pächtern die wirtschaftliche Situation unserer Tankstellen. Die Station in Marl lag für die Westfalen und den Partner im Grenzbereich. Da für Gosdzinsky der Schwerpunkt vor allem auf seinem Werkstattgeschäft lag, haben wir uns gemeinsam dazu entschlossen, den Shop zu schließen und die Station in eine Automatenstation umzuwandeln“, erklärt Axel Mruck, Vertriebsleiter Tankstellen bei der Westfalen.

Das hat den Vorteil, dass der Pächter weiterhin vor Ort ist und den Tankkunden



Beim Aviaten Oest sind vor allem Tankautomaten mit Bargeldannahme gefragt.

bei Fragen zur Verfügung steht. Denn die Kundschaft muss sich an das Bezahlen per Automat erst gewöhnen. „Da gibt es am Anfang eine gewisse Hemmschwelle. Deshalb unterstützt ein Mitarbeiter auf jeder neu eröffneten Automatenstation am Anfang für einen gewissen Zeitraum die Gäste bei der Zahlung am Automaten“, erklärt Mruck. An den Stationen der Westfalen, die Tankautomaten von Scheidt & Bachmann und Huth einsetzt, ist die Bezahlung zurzeit ausschließlich per Karte möglich. „Ob wir in Zukunft auch die Bargeldannahme testen, wird man sehen“, sagt der Vertriebsleiter.

Oest hat sich dagegen bei seinen Neubauten für Hectronic-Automaten entschieden, weil damit neben der Bezahlung per Karte eine Bargeldannahme möglich ist. „Ein relativ hoher zweistelliger Prozentsatz zahlt bar. Es gibt Leute, die haben keine Karte oder kein Volumen auf der Karte und tanken dann häufig mit Fünf- oder Zehn-Euro-Scheinen. Für die ist das ideal, denn sie trauen sich manchmal an einer richtigen Station nicht, mit so wenig Geld zu zahlen“, weiß Zink.

Hersteller profitieren vom Trend

„In den nächsten Jahren erwarten wir im Geschäftsbereich Tankautomaten ein

Umsatzwachstum im unteren zweistelligen Bereich“, erklärt Sven Stottmeier, Vertriebsleiter bei Hectronic. In seinem Unternehmen seien es vor allem mittelständische Kunden, die in diesen Bereich investieren. Rund ein Drittel der Kunden entscheiden sich für Rückbauten bemannter Stationen, der Rest sind neu geplante Automatenstationen.

„Dabei spielt der Faktor Zeit bei der Auswahl der Technik eine immer größere Rolle, denn der Zahlvorgang soll möglichst wenig Zeit in Anspruch nehmen und nebenbei so einfach wie möglich sein. Deshalb beobachten wir den Trend zur sogenannten CRID-Technologie (Card Reader In Dispenser, deutsch: Kartenleser, Anm. d. Red.), die die Bezahlung direkt an der Zapfsäule ermöglicht“, erklärt Stottmeier.

Scheidt & Bachmann freut sich ebenfalls über die wachsende Nachfrage nach Tankautomaten. „Insbesondere im kleineren Privatmarkt steigt die Nachfrage nach intelligenten Outdoor-Payment-Lösungen für unbemannte Stationen. Diese Nachfrage umfasst nicht mehr ‚nur‘ den OPT (Outdoor Payment Terminal, Anm. d. Red.), sondern auch Mehrwertdienste wie Banknotenverarbeitung und eine zentrale Gutscheinverwaltung für das Automatenetz – sei es auf Papierbasis oder per

Smartphone-App oder die komplette Zahlung an der Säule mit dem Smartphone“, erklärt Michael Lenders, Leiter Technik bei Scheidt & Bachmann.

Wirtschaftlich zufriedenstellend

Westfalen und Oest sind jedenfalls mit der wirtschaftlichen Entwicklung ihrer Automatenstationen zufrieden: „Die Tankstellen, die von Normalbetrieb zu Automaten-tankstellen umgebaut wurden, verlieren in der Regel schon Umsatz. Aber die Tankstellen, die gezielt strategisch gebaut wurden, funktionieren alle sehr, sehr gut. Das Konzept trägt sich wirtschaftlich“, resümiert Zink. Aktuell seien bei Oest noch einige Stationen in der Pipeline. Dieses Jahr kämen zwar keine mehr, aber im nächsten Jahr mindestens eine und dann gehe es in der Schlagzahl weiter.

Auch die Automatenstationen der Westfalen laufen nach Angaben des Unternehmens erfolgreich, doch im Gegensatz zu Oest gibt es bei Westfalen keine konkreten Pläne für den Bau weiterer unbemannter Stationen. Das Familienunternehmen setzt dagegen weiterhin auf ein umfangreiches Shopangebot und die persönliche Ansprache der Kunden. „Der Bau von Automatenstationen ist kein Ziel, das wir präferieren“, erklärt Mruck. *Dagmar Ziegner*



Bei Markant-Pächter Ralf Gosdzinsky ist die Automatenstation eine Ergänzung zum Werkstattgeschäft.



Ausnahme für Tankkarten?

Die Europäische Union hat eine neue Richtlinie für Zahlungsdienste vorgelegt. Noch ist unklar, ob Tankkarten davon betroffen sind. Die Herausgeber warten erst einmal ab und hoffen auf die Ausnahmeregelungen.

Kaum ist die Tabakprodukt directive in deutsches Recht umgesetzt worden, da kommt die nächste EU-Richtlinie auf die Tankstellenbranche zu: Bis Anfang 2018 fordert die EU die Umsetzung der Zahlungsrichtlinie „Payments Services Directive 2“ (PSD 2). Sie soll einen einheitlichen Rechtsrahmen für verschiedene Zahlungsdienste im europäischen Binnenmarkt herstellen.

Grundsätzlich ein sinnvoller Plan, der jedoch gerade für die Mineralölbranche einige Probleme mit sich bringen könnte. Denn „Zahlungsdienste“ sind laut Richtlinie auch sogenannte Verbundzahlensysteme, die eine Bezahlung von Waren und Dienstleistungen per Gutschein ermöglichen, also auch Trucker-, Flotten- und Stationskarten. Und mit diesen Karten werden an deutschen Stationen immerhin knapp 20 Prozent des Gesamtumsatzes erzielt.

In Deutschland müssten die von der PSD 2 betroffenen Zahlungsdienste damit ab 2018 möglicherweise eine Zulassung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) vorweisen. Und der Erwerb dieser Lizenz ist wiederum an die Erfüllung umfangreicher Dokumentations- und Nachweispflichten geknüpft und damit zeit- und kostenintensiv. Allerdings nennt die PSD 2 auch Ausnah-

men: Zahlungsdienste, die nur in einem begrenzten Netz, also zum Beispiel nur an den eigenen Tankstellen oder nur zum Erwerb eines bestimmten Produktes oder Dienstleistungsangebotes, eingesetzt werden, sind von der Regelung ausgenommen. Allerdings werben gerade in der Mineralölbranche viele Kartenherausgeber mit der netzübergreifenden Nutzung ihrer Karte.

„Das ist im Moment ein wichtiges Thema, das sehr aufmerksam verfolgt wird“, erklärt Experte Hans-Rainer Frank, der jahrelang bei der BP für das Kartengeschäft verantwortlich war. Wohl aus diesem Grund will sich außer dem inzwischen unabhängigen Berater im Moment niemand zu den konkreten Folgen der PSD 2 für das eigene Unternehmen äußern.

Kartenherausgeber warten ab

So verweist Kartenherausgeber DKV auf die schwammigen Formulierungen der Richtlinie. „Zum Beispiel lassen zu der für die Branche wichtigen Ausnahmeschrift des Artikel 3 k wie ‚begrenzt Netz‘ und ‚sehr begrenztes Waren- oder Dienstleistungsspektrum‘ der Wortlaut der Richtlinie und die Erwägungsgründe noch viele Fragen offen. Die Interpretation dieser Ausnahmetatbestände bleibt daher in er-

heblichem Maße zunächst dem nationalen Gesetzgeber und – vermutlich anschließend – den nationalen Aufsichtsbehörden überlassen. Wie die neue Richtlinie nun ganz konkret in den Mitgliedstaaten, etwa in Deutschland, umgesetzt wird, ist noch ungewiss“, heißt es aus dem Hause DKV.

Kartenherausgeber UTA erklärt sich ähnlich: „Da die genaue Umsetzung in deutsches Recht noch nicht klar ist, beobachten wir die Entwicklung weiterhin sehr genau. Vor der konkreten Umsetzung in unsere Geschäftsabläufe müssen wir allerdings die endgültige Umsetzung in deutsches Recht abwarten.“ Und die Shell schreibt: „Wir begleiten den Prozess aufmerksam und werden unser Geschäft den gegebenenmaßen geänderten rechtlichen Rahmenbedingungen entsprechend anpassen.“

Ein kluger Schachzug ist indes der Esso gelungen, die vor zwei Jahren ihr Kartengeschäft an das Tankkartenunternehmen WEX Europe Services aus Großbritannien verkauft hat. WEX Europe Services ist ein Joint Venture zwischen den Kartenunternehmen WEX und Radius Payment Solutions und verfügt bereits über die erforderlichen Lizenzen. Das Hoffen auf die Ausnahmeregelung kann man sich bei Esso also sparen. *Dagmar Ziegner*



© Baywa

Von 100 auf 1.500 in einem Jahr

Binnen eines Jahres baute die Baywa das Akzeptanznetz ihrer Tankkarten massiv aus. Christian Krüger, Leiter der Automatentankstellen, spricht über die Strategie.

Baywa mischt 2016 bei den Tankkarten im Konzert der Großen munter mit. Welche Strategie verfolgt Ihr Unternehmen?

Seit Anfang 2015 haben wir aus Marketingüberlegungen eine Trennung der Tankkarte und der Tankstellen vorgenommen. Die Baywa-Tankkarte versuchen wir durch Crossakzeptanzen wie mit der Avia weiterzuentwickeln und unseren Kunden dadurch mehr Nutzen zu bieten. Um den Absatz an den Tankstellen zu erhöhen, ist für uns die Zielgruppe Lkw-Schwerverkehr mit den zugehörigen Flottenkarten sehr interessant. Hier haben wir mit den einschlägigen Flottenkarten-Ausgebern Verträge geschlossen und merken eine sehr positive Resonanz.

Was hat die Avia zum passenden Partner gemacht?

Die Avia ist aus zwei Richtungen der ideale Partner. Einmal durch eine starke Tankstellenmarke und Präsenz mit über 800 Tankstellen in ganz Deutschland. Zum anderen sind wir als Baywa mit unserer 100-prozentigen Tochter Tessel der größte Gesellschafter bei der Avia. Somit lag dieser Schritt für uns auf der Hand.

Orlen meldete, Inhaber der Flottenkarte können bei Baywa tanken. Ist die Zeit reif, die Cross-Akzeptanz zu verkünden?

Das kann ich gerne heute tun. Die Baywa-Tankkarte ist ab sofort auch bei allen

Star-Tankstellen in Deutschland einsetzbar. Es freut mich, dass nun die Akzeptanzstellen unserer Tankkarte innerhalb eines Jahres von 100 auf 1.500 erhöht wurden.

Sehen Sie noch Potenzial für weitere ähnlich große Akzeptanzpartnerschaften?

Wir merken eine sehr starke Bewegung im Kartenmarkt und möchten hier auch weiterhin expandieren. Wichtig ist für uns, dass wir unseren Kunden einen bestmöglichen Nutzen mit ihrer Tankkarte bieten können. Aber auch zusätzliche Monoakzeptanzen schließen wir nicht aus. Für Gespräche sind wir also zu jeder Zeit offen.

Das Gespräch führte Michael Simon.

Anzeige



Team Tokheim – Vier von 800 Mitarbeitern unterwegs für Ihre Tankstelle



Florian F.
Servicetechniker



Philipp L.
Kältemechatroniker



Franka S.
Projektleiterin



Bojan M.
Teamleiter
Service



Technik

- Zapfsäulen
- Beleuchtung
- Tanktechnik
- Elektro-Ladesäulen
- Preisauszeichnung



Systeme

- Kassensysteme
- Tankautomaten
- Zahlungslösungen
- Online Autorisierung
- Betriebstankstellen



Bau

- Planung
- Projektleitung
- Neubau
- Umbau
- Mannlose Tanksanierung



Service

- Wartung
- Reparatur
- 24h Service-Center
- Kälte- & Klimatechnik
- Facility Management



Jetzt auch Ihr Partner für
KÄLTE- UND KLIMATECHNIK

Tokheim Service GmbH & Co. KG · Alles für Tankstellen

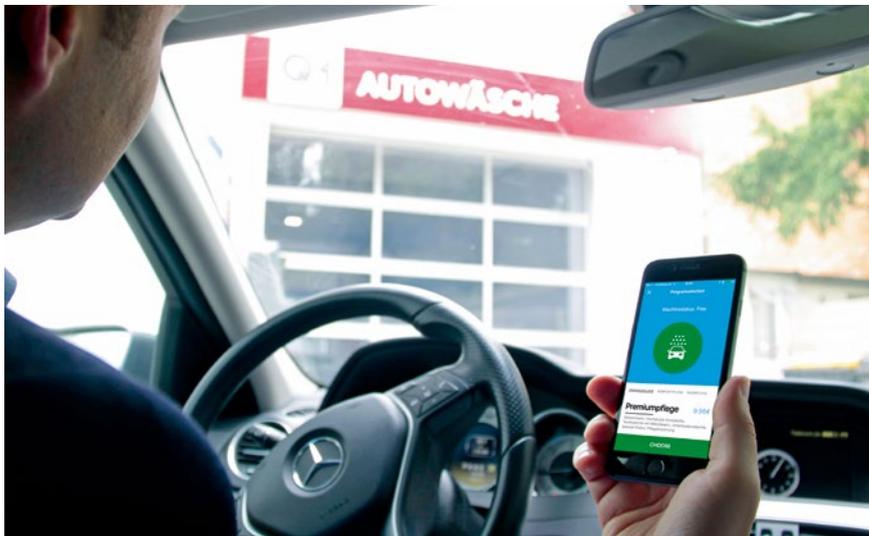
An 14 Standorten in ganz Deutschland · 24h Service-Center: 0800 865 24 24 · www.tokheim-service.de

Einfach sitzen bleiben

Mobiles Bezahlen steckt noch in den Kinderschuhen: Am POS nutzt die Technik kaum ein Kunde. Aber an anderen Orten an der Tankstelle bietet sie einen echten Mehrwert.



Q1 und Zahlz: Waschen, Tanken, Shoppen aus dem Auto heraus



Q1 ermöglicht dem Kunden in Kooperation mit Zahlz, die Autowäsche mit dem Smartphone zu bezahlen. In der App kann man aus den verschiedenen Wäschen wählen und den Fortschritt des Vorgangs verfolgen.

An seinem Flaggschiff bastelt Q1 munter weiter. In Osnabrück an der Tankstelle am Kurt-Schumacher-Damm erprobte das mittelständische Unternehmen bereits sein neues Oase-Shopkonzept (Spritz₊ berichtete in Ausgabe 4). Jetzt ist eine weitere Betaphase an der Vorzeigetankstelle abgeschlossen: In den vergangenen Monaten

testeten Mitarbeiter das mobile Bezahlssystem Zahlz, das es bislang nur am POS gab, auch an der Waschanlage.

Die Anwendung ist denkbar einfach. Der Kunde fährt an die Kärcher-Waschanlage, zückt sein Smartphone, wählt in der App das Waschprogramm und bezahlt mit Lastschrift. Das Anstellen an der Kasse, um

einen Code oder Token zu kaufen, entfällt und spart dem Kunden Zeit. Zeit, die er beispielsweise für einen virtuellen Einkauf im Shop nutzt. Für die Zukunft schwebt Q1 vor, dem Kunden per App eine Bestellung zu ermöglichen, die ihm ein Kassenmitarbeiter im Anschluss an das Waschprogramm ans Auto bringt.

Die Betaphase an der Waschanlage lief für Q1 derart zufriedenstellend, dass das Bezahlssystem auch an einer Kärcher-Waschanlage in Berlin und einer Christ-Waschstraße in Heiligenroth installiert wird. Ende des Jahres, so planen Sebastian Herkenhoff, IT-Leiter bei Q1, und Vorstand Frederick Beckmann, soll die Bezahl-App in den Regelbetrieb gehen.

Die Vision von Q1 ist es, dem Kunden durch das Bezahlssystem einen echten Rundum-Mehrwert an der Tankstelle zu bieten. Konkret gibt es derzeit Pläne für das Bezahlen der Tankrechnung: In Osnabrück wird man in Kürze auch via App an der Zapfsäule bezahlen können (das Prinzip ist dasselbe wie bei Tanktaler, siehe unten). Die Autorisierung soll dann auch über virtualisierte Flottenkarten ermöglicht werden, die in die App eingebunden sind. Kooperationsgespräche mit den einschlägigen Anbietern laufen. ms

Tanktaler: Tankapp steht vor bundesweitem Rollout bei HEM

Was vor einem halben Jahr noch wie eine Vision wirkte, die auf wackligen Beinen in die Tankstellenlandschaft stöckelte, steht heute breitbeinig als marktreife Lösung da: Die Bezahlung der Tankrechnung mit der Smartphone-App Tanktaler erfreut sich immer größerer Beliebtheit. Der Anbieter prognostiziert bis zum Jahresende ei-

nen Anstieg der Nutzer von aktuell 40.000 auf dann 100.000.

Dem Münchener Technologieunternehmen Thinxnet ist es nämlich gelungen, ein Top-Ten-Mitglied der größten deutschen Mineralölunternehmen zu gewinnen: Lief die Testphase noch mit Mittelständlern wie Präg, Kleffmann, Mundorf

und Bavaria Petrol regional begrenzt auf München und Köln, kann man ab Oktober deutschlandweit an rund 400 HEM-Tankstellen der Deutschen Tamoil mit der App bezahlen.

Nicht nur der MÖG hat das Konzept von Thinxnet gut gefallen, auch Huth ist von dem Bezahlssystem überzeugt und hat

eine Vollintegration in sein Kassensystem vorgenommen. Das bedeutet, dass jeder Tankstellenbetreiber mit einem Huth-Kassensystem ungeachtet seiner Farbenzugehörigkeit nach einem Software-Update von circa 30 Minuten die Bezahlung mit Tanktaler ermöglichen kann. Zuvor muss der Betreiber einzig einen fünfseitigen Anbindungsvertrag unterzeichnen – und schon werden die Kunden per App an seine Station gelotst. „Auch mit Scheidt & Bachmann wollen wir in Kürze starten“, verrät Unternehmensentwickler Hans-Peter Huber.

Die Befürchtung, Kunden würden nichts mehr im Shop kaufen, bewahrheitete sich bislang nicht, erklärt Thinxnet auf Anfrage von **Sprit+**. Im Gegenteil: Die Verweilzeiten der Nutzer an der Tankstelle seien sogar gestiegen. Das Unternehmen führt das darauf zurück, dass sich die Kunden mehr Zeit im Shop lassen würden, wenn sie keine Zapfsäule blockieren. Auch würden Werbeangebote über die App zum Kauf stimulieren.

So funktioniert Tanktaler

Die Idee der Münchener Entwickler ist, mithilfe einer App dem Kunden den Weg zum POS zu ersparen, die Bezahlung zu beschleunigen und so den Durchfluss zu erhöhen. Sobald der Kunde auf den Forecourt fährt, erhält er eine Push-Nachricht, die ihm anzeigt, dass er hier mit Tanktaler bezahlen kann.

Direkt nach dem Tanken wählt er seine Zapfsäule in der App aus, der Kassensystemer erhält daraufhin ein Signal vom Kassensystem, den Bezahlvorgang einzuleiten. Draußen bestätigt der User wiederum die Zahlung und gibt deutlich schneller als sonst die Zapfsäule für seinen Hintermann frei. Mehr Infos lesen Sie unter www.sprit-plus.de/tanktaler oder in Ausgabe 4. *ms*

Fährt der Kunde aufs Tankfeld, erkennt die App die Station und bereitet die Bezahlung vor.



© Thinxnet

Anzeige

Mit der BayWa expandieren.

An ihren rund 100 Tankstellen verfügt die BayWa neben dem Angebot von Kraftstoffen mit 24/7-Automaten an vielen Standorten auch über Hochleistungszapfsäulen für LKWs, Service-Inseln (Wasser, Luft) und SB-Waschplätze.

Wir suchen Automatentankstellen und Grundstücke für Kooperationen – bevorzugt im süddeutschen Raum.

Bei Interesse freuen wir uns auf Ihre Nachricht. Wir machen Ihnen gerne ein Angebot.



BayWa AG München

Christian Krüger
Arabellastraße 4
81925 München

Tel.: 089 9222 3221
Mobil: 0151 1610 3002
E-Mail: christian.krueger@baywa.de

Branche profitiert indirekt

Mit neuen Rahmenverträgen haben der BFT und die Uniti 2015 Bewegung in den Markt für Zahlungssysteme gebracht – unabhängig davon, ob die Mitglieder das garantierte Lastschriftverfahren nutzen oder nicht.

Anfang Mai 2015 ging ein Raunen durch die Branche: Pünktlich zur Messe Tankstelle und Mittelstand verkündeten der Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen (Uniti) und der Bundesverband freier Tankstellen (BFT), neue Rahmenverträge mit den Zahlungsdienstleistern B+S Card Service und Ingenico geschlossen zu haben. Diese ermöglichen es den Mitgliedern, an ihren Tankstellen bei der Kartenakzeptanz das garantierte Lastschriftverfahren anzubieten. Im Vordergrund änderte sich für die Kunden nur eine Sache: Statt die PIN der Karte einzugeben, müssen sie den Beleg unterschreiben.

Den Tankstellenbetreibern versprechen die Verhandlungspartner dagegen weitreichende Veränderungen für ihr Geschäft: Die günstigeren Konditionen im Rahmenvertrag sollen durchschnittlich eine Ersparnis von jährlich 3.000 Euro pro Station erlauben. Zudem betonten Uniti und BFT, dass der Zahlungsdienstleister die Garantie übernimmt, selbst wenn die Zahlung aus technischen Gründen nicht online abgewickelt werden konnte. Ein digitales Belegmanagement soll dafür sorgen, dass alle Vorschriften bezüglich der Archivierung problemlos eingehalten werden.

Von anderer Seite gab es dagegen unter anderem die Bedenken, dass die Ersparnis in den meisten Fällen unrealistisch und die Zahlungsgarantie nicht grundsätzlich gegeben sei. Außerdem sei eine Unterschrift leichter zu fälschen, während die Eingabe der PIN sicherer sei. Auch das Belegmanagement ließ Fragen offen, etwa wie lange die Belege aufbewahrt werden müssen und was mit ihnen im Anschluss nach der Aufbewahrungsfrist passiert.

In Bewegung geraten

Fast eineinhalb Jahre nach Verkündung der neuen Rahmenverträge haben wir deshalb beim BFT nachgefragt, wie das Angebot von der Branche angenommen wird. „Zahlreiche Mitgliedsfirmen haben sich von unserem Intranetserver die Angebote heruntergeladen und geprüft“, berichtet Geschäftsführer Stephan Zieger. Auch über die Geschäftsstelle seien zahlreiche Unterlagen angefordert worden und das Thema wurde auf den Landesverbandstagen präsentiert. Das Ergebnis waren Konditionsveränderungen bei Firmen aller Größenordnung. Es sei also keine spezielle Gruppe des Verbandes über- oder unterrepräsentiert.

Wie viele Mitglieder nun tatsächlich das garantierte Lastschriftverfahren mit den neuen Rahmenbedingungen anwenden, ist nicht bekannt. Aber: „Der Markt ist in Bewegung geraten und hat endlich auch einmal aufgezeigt, dass die Kartenkonditionen nicht immer nur eine Richtung kennen“, betont Zieger.

Für viele Mitglieder des Verbandes habe sich – unabhängig davon, mit wem sie abgeschlossen oder ob sie mit dem vorhandenen Anbieter weiterverhandelt haben – ein erkleckliches Entlastungsvolumen ergeben. „Die geschilderten Vereinbarungen, die Senkung der Kreditkartenkosten, die die Provider auch weitgereicht haben, und vieles andere mehr haben eine Offenheit für die Systeme produziert“, ist der BFT-Geschäftsführer überzeugt.

Annika Beyer

Unterschrift statt PIN-Eingabe – das ist der einzige Unterschied, den der Tankkunde merkt.



Tokheim – Unterwegs für Sie

Tokheim bietet nicht nur erstklassigen Service von Tankstellen, sondern hat als Hersteller auch ein breites Portfolio an Systemtechnik im Angebot. Besonders sind die aktuellen Zahlungslösungen, basierend auf dem CryptoVGA Tankautomaten, der viele bekannte Flottenkarten, aber auch Debit- und Kreditkarten nach neuesten Standards verarbeitet.

+ FuelPos Kassensystem

Bewährt und doch modern: Das Kassensystem FuelPos wurde entwickelt, um Kunden auch bei Hochbetrieb optimal, stabil und einfach zu bedienen. Die durchdachten Bedienscreens ermöglichen dem Benutzer ein effizientes Arbeiten.

+ Tankautomaten

Als einziger Hersteller bietet Tokheim in Deutschland ein Zahlungsterminal an, das auf einem Touchscreen basiert. Mit diesem werden Girokarten in weniger als drei Sekunden autorisiert und freigegeben. Als Fast-Lane-Terminal oder Tankautomat eingesetzt, unterstützt es das CryptoVGA-System, um die Kundenfrequenzen hochzuhalten. Natürlich akzeptieren die Terminals alle gängigen Debit-, Kredit- und Flottenkarten.

+ Videoüberwachung mit Tokheim Eye

Ein Auge auf alle Abläufe der Tankstelle und lückenlose Aufzeichnung aller Prozesse. Das Tokheim Eye System ist eng mit dem Kassensystem



Mehr als eine Kasse: Die Systemlösungen von Tokheim mit integrierten Zahlungsterminals, Bargeldmanagement und Videoüberwachung.

system verknüpft und bietet eine sichere Überwachung des ganzen Verkaufsvorgangs. Von der Erkennung der Kfz-Nummer des Tankkunden bis zur Aufzeichnung des Bezahlvorgangs, nichts bleibt hier verborgen. Unterstützung moderner IP-Kameras wie auch bestehender Analogsysteme ist möglich.

+ Kundendienst mit Herz und Verstand

Brauchen Sie Unterstützung bei der Bedienung Ihrer Kasse, unterstützt Sie Tokheim optimal. Unsere Hotline nimmt Ihren Anruf sofort entgegen und löst Ihre Bedienprobleme prompt und einfach. Falls nötig, wird über Fernwartung eine Verbindung zur Anlage hergestellt. Einfache Einstellungen übernehmen wir auch gerne für Sie.

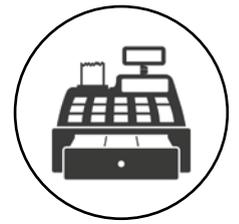


CryptoVGA Independent: Der neue Tokheim Tankautomat mit integriertem System als Stand-Alone-Variante für Automatentankstellen.



Tokheim Service GmbH & Co. KG
 Lothstraße 1a
 80335 München
www.tokheim-service.de
info@tokheim-service.de
 Tel.: +49(0)89 374 064 888

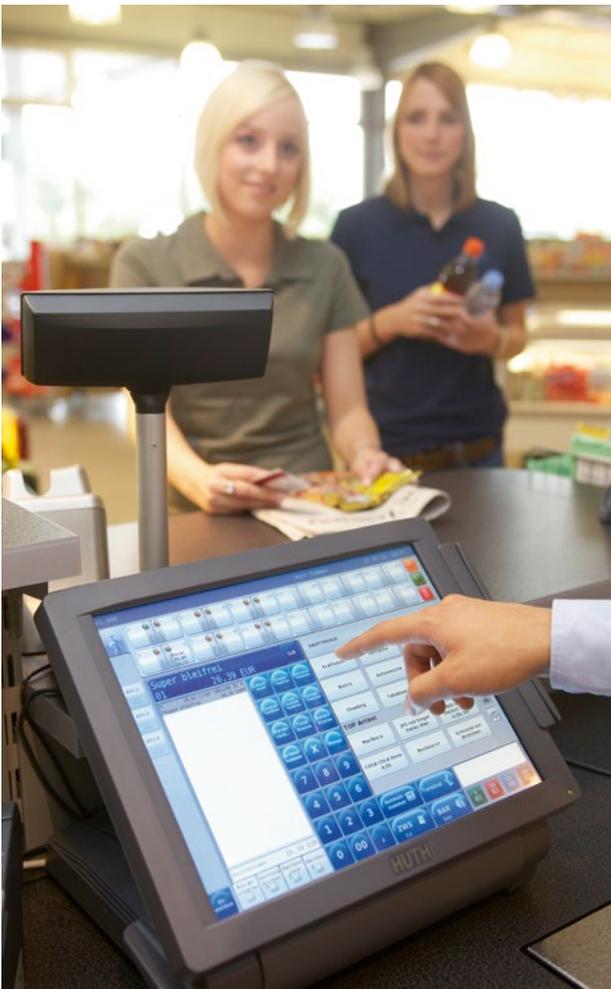
Richtig Kasse machen



Das zentrale Nervensystem einer modernen Tankstelle ist das Kassensystem. Dank zahlreicher Schnittstellen kann es immer mehr Stationsbereiche integrieren, koordinieren und regulieren. **Sprit+** hat die renommierten Hersteller gefragt, was ihr Kassensystem bietet und was es anders macht als der Wettbewerber.

Huth: T600

Die Experten von Huth justieren derzeit die letzten Schrauben am neuen Kassensystem T600. Ab 2017 soll das System, das sich aktuell in der Pilotphase befindet, zum Standardprodukt bei Neusystemlieferungen werden. Mit dem Vorgängersystem ist die neue Software jedoch kompatibel, wodurch der



gemischte Einsatz mit älteren Versionen in Tankstellennetzen möglich sein soll.

Im deutschen Tankstellenmarkt ist Huth derzeit mit mehr als 3.000 installierten Kassensystemen vertreten, die in den meisten Fällen eine Kombination aus dem Kassensystem T450 mit T500-Multiserver ist. Angeschlossen ist die Kasse an das Backoffice-System „ITAS Vision“, das in jeweils drei Leistungspaketen die Warenwirtschaft, die Stationskundenverwaltung und die Abrechnung übernimmt. Die IT-Spezialisten haben außerdem für die Zukunft vorgesorgt und externe Schnittstellen integriert, um für die immer stärker ausgeprägte Datenfernübertragung zu Kunden, Lieferanten und Gesellschaft gerüstet zu sein. Das neue System T600 ist eine Weiterentwicklung und bietet dem Betreiber eine auf seine Bedürfnisse zugeschnittene Konfiguration. Beispielsweise lässt sich die Software auf besondere Geschäftsbereiche wie das Bistro so einstellen, dass der Kunde auf Wunsch einen Bewirtungsbeleg bekommt. Die entsprechenden Funktionen findet das Kassenpersonal benutzerfreundlich auf dem 15 Zoll großen Touchdisplay, das die Position der Berührung durch Veränderung eines elektrischen Feldes bestimmt. Das ermöglicht Mitarbeitern, die eine schnelle Eingabe mit der Tastatur gewöhnt sind, eine vergleichbare Bedienung. Aushilfskräfte oder neue Mitarbeiter finden sich dank der Übersichtlichkeit schnell zurecht.

Betriebssystem: nicht Windows, sondern Linux

Schnell ist auch der Systemstart: In weniger als einer Minute fährt das Betriebssystem nach einem Neustart wieder hoch und ist verkaufsbereit. Anders als die meisten Anbieter setzt Huth nicht auf Windows, sondern auf Linux, was externe Angriffe auf das System erschweren soll. Zudem bietet der Kassenhersteller Zusatzmodule an, die Betreibern normalerweise nur zur Verfügung stehen, wenn sie zu einer Gesellschaft gehören: Gutscheine, Werbedisplays, elektronische Lieferscheine – all das lässt sich leicht adaptieren.

Weiterhin hängt am Kassensystem natürlich auch der Forecourt: Zapfsäulen, Preismast und Tankinhaltsmessungen können mit den entsprechenden Protokollen einfach angebunden werden, ferner sind Schnittstellen zur Anbindung der Waschanlage oder von Überwachungssystemen implementiert. *ms*

Task Technology: TaskSTAR POS

Das Portfolio der badischen Firma Task Technology ist ebenso bunt, wie die Farbpalette des Kundenkreises: eigenen Angaben zufolge verwenden gleichermaßen A-Gesellschaften, mittelständische Unternehmen und kleinere Tankstellen Produkte wie Tankautomaten, LED-Leuchtmittel, Videoüberwachungssysteme und eben Kassensysteme.

Diese sind vorwiegend in den Hauptmärkten Deutschland und der Schweiz im Betrieb, seit Neuestem zudem auch in Rumänien. Das meistverkaufte Kassensystem TaskSTAR POS kommt inzwischen in 760 Tankstellen zum Einsatz und zeichnet sich laut Unternehmensangaben durch Zuverlässigkeit und Einfachheit aus. Die Bedienung sei für Umsteiger wie auch für Neuanwender gleichermaßen völlig intuitiv.

Anbindung der Videoüberwachung

Die Kasse bietet beliebig kombinierbare Ausstattungsvarianten, je nachdem, was sich der Kunde wünscht. Herauszuheben ist die Anbindung der Videoüberwachung an das Kassensystem: Registriert der Kassenmitarbeiter, dass ein Tankkunde die Tankstelle, ohne zu bezahlen, verlassen hat, kann er den kompletten Vorgang, von der Anfahrt an die Säule bis zum Verlassen des

Forecourts, automatisch in einen geschützten Bereich verschieben. Mit einem Klick sind diese Wegfahrer-Fälle abrufbar und können auf DVD überspielt werden. Auch die Zeilenstornos, mit denen so mancher unehrlicher Mitarbeiter Geld in die eigene Tasche wandern lässt, kann der Chef bei der Suche nach schwarzen Schafen mit einem Mausklick aufrufen.

Stolz ist das Unternehmen zudem auf seine Smartphone-Applikation „Tankophon“. Nach einer einmaligen Registrierung im Tanksystem wird das Smartphone des Kunden automatisch identifiziert, sobald es sich in Reichweite des WLAN-Funknetzes der Tankstelle befindet. Nach Eingabe der Kunden-PIN wird der Kunde aufgefordert, die gewünschte Säule zu wählen, und dann kann er tanken. Den Beleg erhält er per PDF-Datei direkt aufs Handy und kann ihn somit jederzeit ausdrucken oder versenden.

Eine weitere Verwendungsmöglichkeit von Tankophon ist jene, das Smartphone als Kartenersatz zu verwenden. Der Kunde kann seine Bezahlung direkt mit seinem Smartphone vornehmen, sowohl indoor wie auch outdoor. Der Vorteil: Auch wenn eine Station keinen Tankautomaten hat, können so Kreditkunden außerhalb der Öffnungszeiten tanken. *ms*

Anzeige

WEAT Electronic Datenservice GmbH

Bargeldloser Zahlungsverkehr und Automation wird an Tankstellen immer wichtiger

WEAT ist größter Anbieter für giro-, Kredit- und Flottenkartenverarbeitung im Tankstellengeschäft mit über 5.000 angeschlossenen Stationen. Auf den WEAT-eigenen Systemen werden so pro Jahr über 320 Millionen Kartenzahlungen autorisiert und bei den entsprechenden Banken und Kartenherausgebern zur Abrechnung eingereicht.

Zu den professionellen Dienstleistungen von WEAT gehören die Tankstellensteuerung und der Transport von Absatzmengen, Peildaten und das Preismanagement auf Wunsch auch mit Wettbewerbsautomatik. Alle namhaften System-Hersteller im Tankstellenbereich haben die WEAT-Standard-Schnittstelle für eine einfache Daten-Kommunikationsanbindung realisiert.

WEAT entstammt einem Verbund von Mineralölkonzernen und widmet sich seit seiner Gründung, vor weit über 25 Jahren, ausschließlich den Tankstellen. Das ganze WEAT



Portfolio steht der einzelnen Station, dem Mittelstand und den Konzernen zur Verfügung. Persönliche Beratung, Partnerschaft und eine professionelle Hotline gehören zum Qualitätsstandard des Düsseldorfer Unternehmens.

WEAT Electronic Datenservice GmbH
Graf-Adolf-Str. 35-37
40210 Düsseldorf
www.weat.de; office@weat.de
Tel.: (0 211) 90 57 - 1 00
Fax: (0 211) 90 57 - 2 64

Scheidt & Bachmann: SIQMA POS

Über mangelnden Angelerfolg kann sich Scheidt & Bachmann nicht beklagen: Mit der Mineralölgesellschaft Esso ist dem Mönchengladbacher Unternehmen ein dicker Fang gelungen. In den kommenden Monaten werden rund 1.050 Esso-Tankstellen in Deutschland mit dem neu konfigurierten Tankstellen-Management-System (TMS) ausgestattet (**Sprit+**, berichtete in Ausgabe 8). Und obwohl der Rollout noch bevorsteht, befinden sich jetzt schon mehr als 10.000 POS-Systeme in den Kernmärkten in Europa und Russland im Einsatz.

Die Systeme für Tankstellen vertreibt der Platzhirsch seit der Uniti Expo unter neuem Markennamen: In Stuttgart stellte Geschäftsführer Jörg M. Heilingbrunner die Marke SIQMA vor, die für „site intelligence management“ steht, also die intelligente Steuerung eines Standorts. Mit dem neuen Namen trägt der Hersteller offenbar dem steigenden Einsatz von cloud-basierten Systemen Rechnung, was heißt, dass die Kassensysteme in Zukunft über das Internet laufen und online aufrufbar sind. Das hat den Vorteil, dass sich über die Cloud echtzeitfähige Applikationen einfach aufsatteln lassen – wie zum Beispiel das Kundenbindungsprogramm „SIQMA COLLECT“.

Hilft dem Kassenpersonal bei jedem Vorgang

Die Standard-Kassenlösung für den Gebrauch am Verkaufstresen nennt Scheidt & Bachmann SIQMA POS. Neben den regulären Verkäufen unterstützt es die Mitarbeiter bei Sonderanforderungen wie zum Beispiel dem direkten Parken und Holen von Tankungen, Reklamationen, Warenrücknahmen und

der Ausgabe und Einlösung von Gutscheinen. Auch das Schichtmanagement, Abrechnungen und Forecourt-Kommandos, um Füllstände zu kontrollieren oder Tankautomaten abzurechnen, bedient das Kassensystem.

Vorteile gegenüber der Konkurrenz machen die Mönchengladbacher im Schnittstellen-Modul aus. Dieses wird dazu eingesetzt, mobiles Bezahlen an der Säule zu ermöglichen oder Kundenbindungsprogramme umzusetzen. Das mache das Kassensystem zukunftsfähig, erklärt das Unternehmen. Daneben möchte Scheidt & Bachmann mit der Einfachheit des Systems bei den Kunden punkten. Die touchbasierte Benutzeroberfläche sei intuitiv erlernbar, wodurch auch neue Mitarbeiter ohne lange Einarbeitungszeit schnell mit den Kassivorgängen vertraut werden. Zusätzlich kann die Kassenoberfläche für jeden Kassierer individuell angepasst werden, zum Beispiel wenn er Linkshänder ist. Außerdem lassen sich je nach Tageszeit verschiedene Oberflächen anzeigen, für die Früh- und Nachmittagszeiten beispielsweise vor allem Produkte aus dem Backshop und Kaffee. Das Paket aus leistungsstarkem Backoffice-System, dem eigenen Forecourt-Controller und Cloudlösungen mache SIQMA POS zur „idealen End-to-End-Komplettlösung aus einer Hand“, ist das Unternehmen überzeugt. *ms*



© Scheidt & Bachmann

Ratio Elektronik: RAPOS-C Comfort

Die schwäbische Firma Ratio Elektronik ist bereits seit den 70er Jahren eng mit der Tankstellenbranche verbandelt. In den Anfängen konzentrierte sich das Unternehmen auf den bargeldlosen Zahlungsverkehr. Bis zur ersten Auslieferung eines Kassensystems vergingen noch einige Jahre: Seit 2001

entwickelt Ratio Elektronik das Urmodell RPOS NT weiter. Vom aktuell meistverkauften Kassensystem RAPOS-C Comfort, das einen Arbeitsplatz am POS und einen im Backoffice umfasst, sind derzeit rund 1.500 im Tankstellenmarkt vertreten. Sie sind speziell für die Bedürfnisse von Tankstellenshops und -bistros entwickelt worden. Das Kassensystem erlaubt die Steuerung des kompletten Forecourts, angefangen von den Zapfsäulen über die Messung der Tankinhalte bis hin zu den Tank- und Waschautomaten.

Doch auch für die Kontrolle im Shop bietet das Kassensystem wichtige Funktionen: Die Ratio-Kassen erstellen automatische Bestellvorschläge, die anschließend elektronisch versandt werden können, sie helfen bei der Umsatzauswertung und berechnen den Rohgewinn. Sinnvoll ist auch das Promotion-Tool, mit dem Betreiber Preisaktionen für beliebige Artikel oder Gruppen bestimmen können.

Ein Alleinstellungsmerkmal im Wettbewerb sieht Ratio Elektronik in der Einheitlichkeit: Die Park- und Waschautomaten, Tankautomaten, das Tankstellenmanagementsystem und natürlich das Kassensystem basieren auf ein und demselben System. *ms*

© Ratio Elektronik



Tokheim: FuelPOS

Die Nähe zur Tankstelle findet sich bei Tokheim schon in der Bezeichnung des Kassensystems: Tokheim FuelPOS. In Europa ist es an rund 15.000 Stationen im Einsatz.

FuelPOS ist ein integriertes Kassensystem, das aus dem Kassen-PC und der Zapfsäulensteuerung für alle gängigen Zapfsäulentypen am Markt besteht. Dazu bietet das Unternehmen



© Tokheim

an, viele andere Komponenten wie den Preismast, die Füllstandsmessung und das Videosystem an das Kassensystem anzubinden. Für den Kassiervorgang wird ein Strichcodeleser, ein Bondrucker sowie eine TFT-Kundenanzeige geliefert. Mit Icons, Pop-up-Fenstern und einem übersichtlichen Touchscreen-Layout bemüht sich Tokheim um Anwenderfreundlichkeit.

Optimierung von Verkäufen und Lagerbestand

Die Software von FuelPOS, „eMIS“, gestattet eine schnelle Platzierung von Daten im System wie zum Beispiel die Einstellung der Kraftstoffsorten, Tanks und Pumpen. Einzelheiten zu Shopartikeln wie Beschreibung und Barcode können einfach ergänzt werden. Mit der Software lassen sich aber auch detaillierte Geschäftsberichte erstellen, um Verkäufe und Lagerbestände zu optimieren.

Alle Funktionen sind außerdem durch eine offene Backoffice-Schnittstelle direkt in die IT-Infrastruktur von Kunden integrierbar. Dadurch können Softwarefirmen ihre Produkte direkt an das Tokheim-System anpassen, so geschehen beispielsweise bei den Backoffice-Lösungen Eurodata, Euroöl und Gevis. ms

Diebold Nixdorf: NAMOS compact

Die Kunden von Nixdorf müssen sich an einen neuen Vornamen gewöhnen: Hieß das Unternehmen bis in die 90er Jahre Siemens, machte es sich in der Tankstellenbranche unter Wincor einen Namen. Seit August, als die Kartellämter den Zusammenschluss mit dem US-amerikanischen Informationstechnikkonzern genehmigten, firmiert das Unternehmen als Diebold Nixdorf. Durch den Zusammenschluss kommt das Unternehmen auf 30.000 Installationen in 35 Ländern.

Der Topseller bei den Kassensystemen, NAMOS compact, zeichnet sich laut Hersteller durch eine zukunftssichere und aus Einzelbausteinen bestehende Architektur aus, die vollständig auf Microsoft-Plattformen und -Technologien basiert. Dadurch lassen sich spezielle Kundenwünsche oder Lösungen von Drittanbietern leicht in die Standardlösung integrieren. Zudem sei die Benutzeroberfläche leicht zu erlernen und zu bedienen und für große Mineralölgesellschaften wie Einzelstationen gleichermaßen geeignet.

Mobile Kassenlösung für den Outdoor-Einsatz

Das Kassensystem ist sowohl in der klassischen Architektur auf der Station, aber auch als cloudbasierte Lösung verfügbar. Zudem erhält der Tankstellenbetreiber auf Wunsch auch eine mobile Variante: BEETLE/moPOS. Bei dieser Kassenlösung migriert NAMOS auf ein modernes Tablet, wodurch beispielsweise Kunden direkt an der Waschanlage bedient werden

können. Um lange Schlangen zu vermeiden, bietet Diebold Nixdorf zudem eine Self-Check-out-Lösung für das Kassensystem an. Dieses System kennt man aus einigen Supermärkten, wo Kunden an Terminals ihre Ware selbst einscannen und bezahlen. Dadurch biete man einen qualitativ hochwertigen Kundenservice, der die Kundenbindung zusätzlich steigert, glaubt der Hersteller. ms



© Diebold Nixdorf

Albtraum Kassenprüfung

Steuerprüfer konzentrieren sich zunehmend auf die Auswertung elektronischer Kassendaten. Wer nicht sorgfältig dokumentiert und speichert, kann in Teufels Küche kommen.



© contrastwerkstatt/Fotolia

Wollen es genau wissen: Steuerprüfer können mittels Software alle Daten auswerten und Ungereimtheiten lokalisieren.

Eigentlich konnte Tankstellenbetreiber Hans P. der Steuerprüfung gelassen entgegensehen. Alle Dokumente der zu prüfenden drei Jahre waren ordnungsgemäß in 70 Ordnern abgeheftet und wurden dem Prüfer im Büro der langjährigen Steuerberaterin zur Verfügung gestellt. Doch dieser warf keinen Blick auf die Unterlagen in Papierform, sondern konzentrierte sich stattdessen ausschließlich auf die Kassendaten, die Hans P. nach den „Grundsätzen zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD)“ und nach Angaben des Kassenherstellers regelmäßig auf CDs gespeichert hatte.

Nach Analyse dieser Dateien bemängelte der Prüfer dann nicht nur 600 angeblich verschwundene Rechnungen, sondern hinterfragte gleich die komplette Systematik der Kassenführung und Belegnummerierung. Zudem verlangte er von Hans P.

eine ausführliche Erläuterung der Kassensystematik. Die konnte dieser verständlicherweise nicht liefern – war ihm doch die Kasse von seiner Mineralölgesellschaft ohne eine solche „Verfahrensdokumentation“ vermietet worden. Der mehrfach befragte Mitarbeiter des Kassenherstellers wiederum war weder willens noch bereit, die Fragen des Prüfers zu beantworten.

Zwar bescheinigte der Finanzbeamte dem Tankstellenunternehmer nach vierzehntägiger Prüfung eine ordnungsgemäße Buchführung. Die Kasse verwarf er dagegen komplett mit der Begründung, sie entspräche nicht den Richtlinien. Die daraufhin berechnete Nachzahlung auf der Grundlage einer Schätzung lag im hohen fünfstelligen Bereich und hätte das Unternehmen ruiniert. Es folgte ein monatelanger Nervenkrieg zwischen Hans P. und dem Finanzamt.

Der Streit konnte erst beigelegt werden, als nach Intervention des Zentral-

verbands des Tankstellengewerbes (ZTG) eine Mitarbeiterin der Mineralölgesellschaft dem noch jungen und wohl über-eifrigen Finanzbeamten in aller Ruhe die Systematik einer Tankstellenkasse erklären und all seine Fragen zufriedenstellend beantworten konnte. Damit war die Kassenführung anerkannt und die Schätzung vom Tisch.

Kein Einzelfall

Das Beispiel von Hans P. ist längst kein Einzelfall mehr, denn die Steuerprüfer zählen die Mineralölbranche zu den bargeldintensiven Branchen und scheinen überzeugt, dass dort im Rahmen der Kassenprüfung viel zu holen ist. „Dabei haben sie mehrere Zusammenhänge nicht begriffen“, kritisiert ZTG-Geschäftsführer Jürgen Ziegner, der ähnlich gelagerte Auseinandersetzungen zwischen Betreibern und Steuerbehörden in letzter Zeit immer häufiger auf den Tisch bekommt.

„So machen Kraftstoffe, die aus den geeichten Säulen getankt werden, den größten Teil des Bargeldumsatzes aus. Zudem wird bei Agenturtankstellen die Kasse von der Mineralölgesellschaft gestellt. Der Betreiber hat – anders als zum Beispiel Apotheker oder Gaststättenbetreiber – keinen Einfluss auf die Auswahl und nur selten Kenntnisse von der eingesetzten Software. Diese wird zentral vom Kassenhersteller eingespielt“, erläutert Ziegner. Zudem habe die Mineralölgesellschaft – nicht nur im Rahmen ihres Agenturgeschäfts – selbst das größte Interesse daran, dass in ihrem Netz nur Kassen eingesetzt werden, die den gesetzlichen Bestimmungen entsprechen und keine Manipulationen erlauben.

Auch viele Steuerberater beobachten die Entwicklung mit Sorge. „Die Auswertung von Datensätzen ist schon seit 2005 möglich, doch erst seit einem Jahr stellen wir fest, dass die Steuerprüfungen in diesem Bereich immer schärfer werden“, erklärt Michael Dagit von der Wotax Steuerberatungsgesellschaft. Denn die Finanzämter haben aufgerüstet: Mit der entsprechenden Software kann der Prüfer heute in Windeseile alle Daten analysieren und die Schwachstellen aufdecken.

Dabei hat das Finanzamt insbesondere die Kasse im Blick: Eine zu häufige Bedienung der Stornokasse, ein Kassenbestand von null Euro oder nicht protokollierte Software-Aktualisierungen führen zu intensiven Nachfragen. Im schlimmsten Fall verwirft der Prüfer die komplette Kasse und ermittelt die Nachzahlung auf der Grundlage einer Schätzung.

Eine Entspannung der Situation ist aus Sicht der Tankstellenunternehmer nicht in Sicht. Denn ab dem 1. Januar 2017 müssen alle Kassen GoBD-fähig sein. Dies bedeutet unter anderem, dass alle Daten einer elektronischen Kasse jederzeit verfügbar, unverzüglich lesbar und maschinell auswertbar sein und für zehn Jahre aufbewahrt werden müssen. Zudem ist der Nachweis zu führen, dass die Daten manipulationssicher, unveränderbar und jederzeit lesbar gespeichert werden.

Alle erforderlichen Organisationsunterlagen wie Handbücher, Bedienungs- und Programmieranleitungen, müssen aufbewahrt und bei Bedarf vorgelegt werden. „Diesen Anspruch erfüllen allerdings inzwischen rund 90 Prozent aller Tankstellenkassen. Lediglich in Unternehmen, in

denen die Tankstelle nebenher betrieben wird, wie zum Beispiel in Autohäusern, besteht möglicherweise noch Nachholbedarf“, erklärt Dagit.

Zertifizierte Kassen gefordert

Eine weitere Verschärfung wird jedoch der „Entwurf eines Gesetzes zum Schutz vor Manipulation an digitalen Grundaufzeichnungen“ bringen, der im Juli 2016 vorgelegt wurde und noch vor den Bundestagswahlen im nächsten Jahr verabschiedet werden dürfte. Mit dem sogenannten Kassengesetz will die Bundesregierung nun endlich dem seit Jahrzehnten bekannten Problem der Manipulation von Registrierkassen in bargeldintensiven Branchen einen Riegel vorschieben.

Das Mittel zum Zweck ist allerdings nicht der sogenannte Fiskalchip, eine einfache Lösung, an deren Entwicklung Unternehmen der Mineralölbranche maßgeblich beteiligt waren und die sich in zahlreichen Pilotprojekten bewährt hat. Stattdessen sollen die Kassenhersteller über ein Zertifizierungsverfahren, das durch das Bundesamt für Sicherheit und Informationstechnologie (BSI) geregelt werden soll, eine Art Prüfsiegel für ihre Kassen erwerben und damit ab dem 1. Januar 2020 die Manipulationssicherheit ihrer Kassensysteme nachweisen.

Während dieses Thema vor allem die Kassenhersteller in den nächsten Jahren beschäftigen wird, betrifft die ab 2020 ebenfalls mögliche Kassen-Nachschau alle Tankstellenunternehmer. Ab diesem Zeitpunkt kann der Prüfer ohne Terminvereinbarung Kassensysteme „vor Ort“ prüfen und notfalls auch die Privaträume des Unternehmers gegen dessen Willen betreten.



© contrastwerkstatt/Fotolia

Steuerprüfer wollen heute nicht mehr nur die Unterlagen in Papierform sehen, sondern auch auch in elektronischer Form.

„Werden dabei Unregelmäßigkeiten festgestellt, kann diese Prüfung sofort in eine normale Betriebsprüfung übergehen. Deshalb ist es wichtig, schon heute hundertprozentig ordnungsgemäß zu arbeiten“, erklärt Dagit.

Grundsätzlich gehe er davon aus, dass die Zahl der Prüfungen in den nächsten Jahren extrem nach oben gehen werde. „Wir wissen, dass zum Beispiel die Finanzämter in Nordrhein-Westfalen Prüfer speziell für die Tankstellenbranche ausgebildet haben und die werden jetzt losgeschickt. Und wir sind überzeugt, dass die ‚Deals‘, die in früheren Zeiten mit dem Finanzamt möglich waren, in Zukunft wegfallen. Darauf muss sich jeder Betreiber einstellen“, resümiert der Steuerberater. *Dagmar Ziegner*

Häufige Fehler in der Kassenführung:

- + Beim Kassen- oder Pächterwechsel wird keine GoBD-Datei erstellt.
- + Beim Kassen- oder Pächterwechsel wurde der Datenbestand zwar kopiert, aber nicht auf Lesbarkeit geprüft.
- + Handbücher, Kassenwartungs- oder Software-Aktualisierungsprotokolle fehlen. Diese müssen bei Übergabe einer Station vom Vorgänger übernommen werden.
- + Eine Kasse ohne Storno oder mit zu vielen Storni.
- + Nebenkassen werden nicht täglich in die Hauptkasse übertragen.
- + Ein Kassenbestand mit null Euro, bei dem die Bargeldbestände im Tresor oder das Wechselgeld vergessen werden.
- + Fehlende oder verspätete Buchung von Bargeldbeständen aus Münzgeräten.
- + Privatentnahmen aus der Kasse werden nicht verbucht.

dz

Kompetenz & Erfahrung

Viele tausend Kunden vertrauen uns
jeden Tag ihre Kartenumsätze an.
Werden auch Sie unser Partner!

5 gute Gründe warum wir der richtige Partner für Sie sind:

1. Wir bieten Netzbetrieb auf höchstem Niveau

Seit über 20 Jahren arbeiten wir Tag für Tag
dafür, Kartenzahlungen zuverlässig, schnell
und präzise abzuwickeln und diesem
Vertrauen gerecht zu werden.

2. Wir sind Ihr Netzwerkspezialist

Die LAVEGO AG betreibt Ihre Kartenterminals
u.a. über eine sichere Netzwerkverbindung (VPN).
Auf Wunsch vernetzen wir Ihre Filialen gleich mit!

5. Wir verarbeiten alle gängigen Kartenarten

girocard (PIN und Euro-ELV), Kreditkarten, internationale Debitkarten, Diesel- und Flottenkarten, regionale und lokale Kundenkarten.



Partnerschaftliche Zusammenarbeit für Ihren Erfolg



Unser langjähriger Partner CCV Deutschland ist der innovative und zukunftsorientierte Anbieter von Lösungen im Bereich elektronischer Transaktionsverarbeitung. Sowohl für den Handel, wie auch für Integratoren im Kassen- und Mineralölbereich bietet CCV eine breite Auswahl an Hardware und Eigenentwicklungen im In- und Outdoorbereich.



3. Hochwertige Hardware für Sie

Als Ihr Spezialist im Mineralölmarkt bieten wir
Ihnen ein maßgeschneidertes Hardwarekonzept
und den passenden Service dazu.

4. Echtzeit-Auswertungen für Sie

Sie erhalten einen Zugang zu unserem Live-Portal
und haben so einen optimalen Einblick in alle
Ihre Kartentransaktionen in Echtzeit.