

Systeme 2017

Bezahl- und Automationsprozesse

Tankkarten

Herausgeber erwartet in Kürze Regulierung

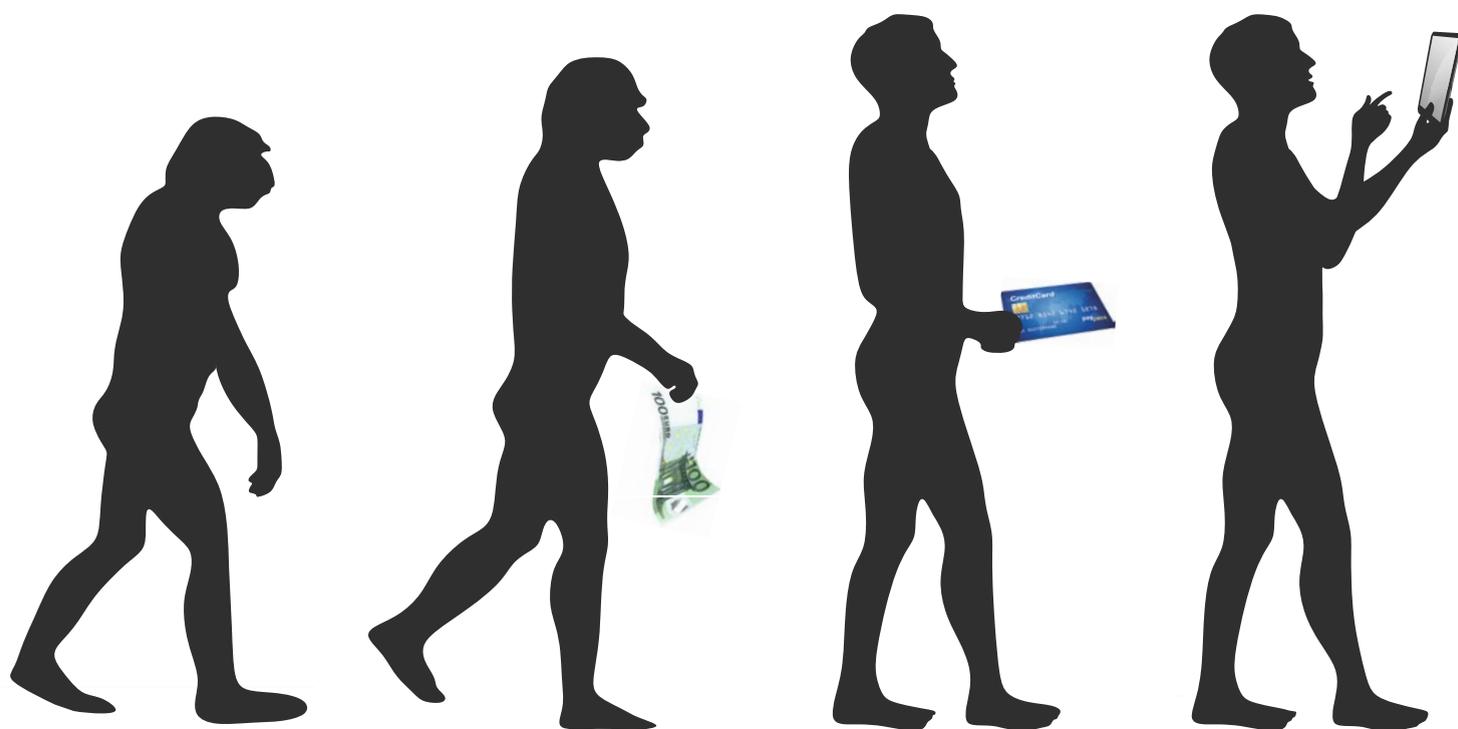
Ab Seite 9

Tankautomaten

Übersicht: 21 Modelle für den unbemannten Betrieb

Ab Seite 20

www.sprit-plus.de



Mobile Payment

Die Evolution des Bezahlens

Ab Seite 6



© Dagmar Ziegner



© Novotec (L), Tokheim

— Kartenzahlung Waschstraße

16 Ohne Bargeld zum Waschen

An Waschstraßen konnte der Kunde lange ausschließlich mit Bargeld bezahlen. Doch nun kommen häufiger mobile Kartenterminals zum Einsatz. Eike Mönneke, Tom Jordt (beide vom Mineralölhändler Mönneke) und Jan-Peter Knoop von Lavego (v. l.) freuen sich über ein gelungenes Projekt.

— Tankstellenmanagementsystem

04 Wachstum mit der Tankkarte

Mit dem Tankstellenmanagementsystem von Ratio Elektronik verwaltet das Unternehmen Hoyer sein Tankkartennetzwerk. Mit einer Erweiterung ist es möglich, den Wirkungsbereich der Stationskarte für die Kunden über das eigene Netz hinaus zu erweitern.

— Zahlen per App

06 Netzwerk fürs mobile Bezahlen

Schluss mit Insellösungen: Scheidt & Bachmann hat eine Möglichkeit geschaffen, Tankstellenkassen, Bezahlverfahren und verschiedene Apps zu vernetzen. Das soll dem mobilen Bezahlen Auftrieb verleihen.

— Tankautomaten

20 Die Stunde der Automaten

In der Marktübersicht stellen elf Hersteller 21 Tankautomaten zum Vergleich. Ihre Maße, Fähigkeiten und Optionen in der großen Gegenüberstellung. Und: Mit welchen Strategien die Industrie ihre Tankautomaten fit für die Zukunft machen möchte.

— Tankkarten

09 Interview mit Jens Stolte

Tank- und Servicekarten unterliegen ab Januar 2018 der Regulierung. Experte Jens Stolte über die Auswirkungen für Herausgeber.

12 Marktübersicht Tankkarten

Tankkarten gibt es viele auf dem Markt, die Unterschiede liegen im Detail. Ansprechpartner, Leistungen und die Modalitäten zur Abrechnung in der Marktübersicht.

— Recht

18 Gesetzliche Pflicht zur Kartenannahme?

BFT-Geschäftsführer Stephan Zieger klärt Betreiber über die Frage auf, ob es eine Pflicht zur Annahme von Karten gibt und wie viel Münzgeld man annehmen muss.

Vom Schein über die Karte zum Smartphone

Liebe Leserin, lieber Leser,



© Erwin Fleischmann

jeder kennt das Bild, mit dem die Millionen von Jahre währende Evolution des Menschen einprägsam dargestellt wird: Ausgehend von seinem Urahn, zum Beispiel dem Australopithecus, richtet sich der Vorläufer des Homo sapiens sapiens immer mehr auf, die Behaarung nimmt ab, der Schädel wird größer und runder. Auf Klamauk-T-Shirts stellt die letzte Evolutionsstufe gerne eine Pointe dar. Auf einem dreht sich etwa der moderne Mensch nach links um und schnauzt seine Vorgänger an: „Hört endlich auf, mir hinterherzulaufen!“ Wir haben uns des Bildes bedient, um die Entwicklung des Bezahlers zu charakterisieren. Handelte der Mensch seit jeher mit einer materiellen Währung, gebar das 20. Jahrhundert zuerst die Kreditkarte, einige Jahrzehnte später die Debitkarte. Und nun, wieder einige Jahrzehnte später, braucht es das Hartplastik eigentlich auch nicht mehr. Mit unseren Smartphones lässt sich alles Wesentliche und Unwesentliche steuern und bezahlen, auch wenn, das zeigen die Einschätzungen der Hersteller von Tankautomaten, sich der

Kunde noch gar nicht so richtig auf die neue Technik einlässt. Doch was nicht ist, wird sicher kommen. Spätestens mit der nächsten Generation.

Gewiss kommt – und das schneller, als es vielen lieb ist – der 13. Januar 2018. Ab diesem Stichtag gelten Tank- und Servicekarten nicht länger als Abholausweise, sondern werden wie Debit- und Kreditkarten als Zahlungsinstrumente angesehen und unterliegen dementsprechend der Regulierung der Finanzaufsicht. Was das bedeutet und vieles mehr, lesen Sie in diesem Sonderheft zu den Themen Bezahl- und Automationsprozesse. Viel Vergnügen!

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

© [M: Dierk Naumann] Evolution: Fiedels, Kreditkarte: fotomek, Schein: arsdigital (alle: stock.adobe.com)

Impressum



Sprit+ Spezial
Tankstellennetze 2017 erscheint als Beilage mit **Sprit+** 10./11.2017

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
und Chefredakteur
Ralph M. Meunzel (V.i.S.d.P.)
ralph.m.meunzel@springernature.com

Projektkoordination
Michael Simon
Tel. 0 89 20 30 43-25 06
sprit-plus@springernature.com

Leitung Herstellung
Maren Krapp
Dierk Naumann (Layout)

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

Anzeigenverkauf
Birgit Fischer
Tel. 0 89 20 30 43-12 48
birgit.fischer@springernature.com

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

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

Anzeigen disposition
Sylvia Affeld
Fax 0 89 20 30 43-21 00

Leitung Marketing
Michael Harms
Tel. 0 89 20 30 43-12 42
michael.harms@springernature.com

Druck
F&W Druck- und Mediencenter
83361 Kienberg
Auflage geprüft durch die Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V. (IVW).
Gerichtsstand und Erfüllungsort: München
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung.

Wachstum mit der Tankkarte

Die Hoyer-Tankkarte wird an 934 Stationen akzeptiert. Verwaltet wird das Netzwerk über das Tankstellenmanagementsystem von Ratio Elektronik.

Das Tankstellennetz der Unternehmensgruppe Hoyer ist in den vergangenen Jahren kräftig gewachsen. „Vor 13 Jahren hatten wir rund 40 eigene Stationen, heute sind es um ein Vielfaches mehr“, erklärt Gebhard Oelfke, Teamleitung Tankstellen-Innendienst bei Hoyer. Mit rund 1.600 Mitarbeitern, 250.000 Stammkunden und einem Fuhrpark von 750 Fahrzeugen ist das Unternehmen einer der größten konzernunabhängigen Mittelständler der Branche in Deutschland. Treiber dieses Wachstums waren vor allem die Speditionen, schon immer die wichtigsten Kunden an den

Hoyer-Tankstellen, die sich ein dichteres Netz wünschten. Viele der Tankstellen sind reine Automatenstationen, längst nicht alle werden vom Personal geführt und verfügen über einen Shop.

Gerade im Bereich der Automatenstationen wird Hoyer, dessen Zentrale in Viselhövede am Rand der Lüneburger Heide liegt, wo das Unternehmen im Jahr 1924 gegründet wurde, auch in Zukunft kräftig wachsen. „Die Auflagen für Betriebstankstellen werden immer schärfer. Viele Unternehmen treten daher an uns heran und bitten uns, die Betriebstankstelle auf ihrem

Gelände zu übernehmen. Das machen wir gern, und damit wird dann aus einer Betriebstankstelle auch eine öffentliche Automatenstation“, erzählt Oelfke.

Kundenwunsch: dichteres Netz

Doch um den Kundenwunsch nach einem dichteren Netz zu erfüllen, setzt Hoyer nicht nur auf den Bau eigener Stationen, sondern auch auf die Hoyer-Tankkarte. Mit dieser Karte können Hoyer-Kunden nicht nur an den firmeneigenen Tankstellen, sondern an inzwischen 934 Akzeptanzstationen in Deutschland und im europäischen



Mit der Hoyer-Tankkarte können Kunden an 934 Akzeptanzstationen tanken.



Gebhard Oelfke erklärt an der historischen Station von Hoyer die Zusammenarbeit mit Ratio.

Hoyer betreibt einige Stationen wie diese ohne Personal.



© Hoyer

Ausland bargeldlos tanken. Grundlage für die Kartenzahlung ist das Tankstellenmanagementsystem Central Office der Firma Ratio Elektronik, mit der Hoyer seit vielen Jahren zusammenarbeitet. Mit diesem System verwaltet Hoyer das komplette Tankstellennetz. „Auch die Überwachung und Änderung der Tankstellenpreise erfolgt über Central Office“, sagt Oelfke. Preisänderungen werden nach wie vor in einer Pricing-Abteilung von den Mitarbeitern gesteuert. Automatische Preisänderungsprogramme, wie sie die großen Mineralölgesellschaften nutzen, gibt es bei Hoyer nicht. „Wir möchten uns die notwendige Flexibilität bei der Preisgestaltung erhalten“, kommentiert Oelfke.

Alle Kunden- und Kartendaten werden über Central Office angelegt und gepflegt. Dabei können für jeden Kunden und jede Karte Kreditlimits definiert und Rabatte gewährt werden. Auch lassen sich für Tankkunden individuelle Preislisten für einzelne Tankstellen oder Tankstellengruppen einrichten.

Um den Wirkungsbereich der Stationskarte über das eigene Netz hinaus zu vergrößern, nutzt Hoyer die Erweiterung Global Office von Ratio Elektronik. „Wir hatten lange Zeit vor allem Speditionen aus dem norddeutschen Raum in unserem Kundenkreis. Doch um auch bundesweit tätige Kunden zu gewinnen, war es wichtig, den Akzeptanzbereich der Hoyer-Karte auszubauen“, erklärt Oelfke.

Über Global Office, das europaweit verwendet werden kann, werden Netze

mittelständischer Tankstellenunternehmer, die ebenfalls mit dem Ratio-System arbeiten, einbezogen. Dort können jetzt die Kunden von Hoyer ihre Karte einsetzen, während die Kunden der Partner auch an den Hoyer-Stationen tanken können. Dabei werden die Konditionen mit jedem Partner individuell vereinbart. Die Abrechnungen der Partnertankstellen werden über Global Office erfasst, die Daten mehrmals täglich an die Zentrale übertragen und den Partnern zeitnah übermittelt.

Mehr Sicherheit

Oelfke ist mit den Systemen von Ratio Elektronik sehr zufrieden. „Mit Central Office und der Erweiterung Global Office hat Ratio Elektronik eine elegante und kostengünstige Möglichkeit der Kartenverwaltung geschaffen“, sagt der Teamleiter. Ganz wichtig ist ihm auch der Sicherheitsaspekt. „Früher mussten sogenannte ‚Blacklists‘ an den Stationen geprüft werden, um den Missbrauch von gesperrten Karten zu verhindern. Heute läuft dies online über den Autorisierungsserver von Ratio Elektronik, der in Sekunden die Gültigkeit der Karte überprüft und die Karte sofort sperrt, wenn zum Beispiel das Limit überschritten wurde“, berichtet Oelfke.

Hoyer ist allerdings inzwischen nicht mehr darauf angewiesen, dass auch die Partner das System von Ratio Elektronik nutzen. „Über eine selbstentwickelte Schnittstelle können wir die Kassensysteme von Hectronic, Bungalski, Huth und Tokheim anbinden und haben so den Wir-

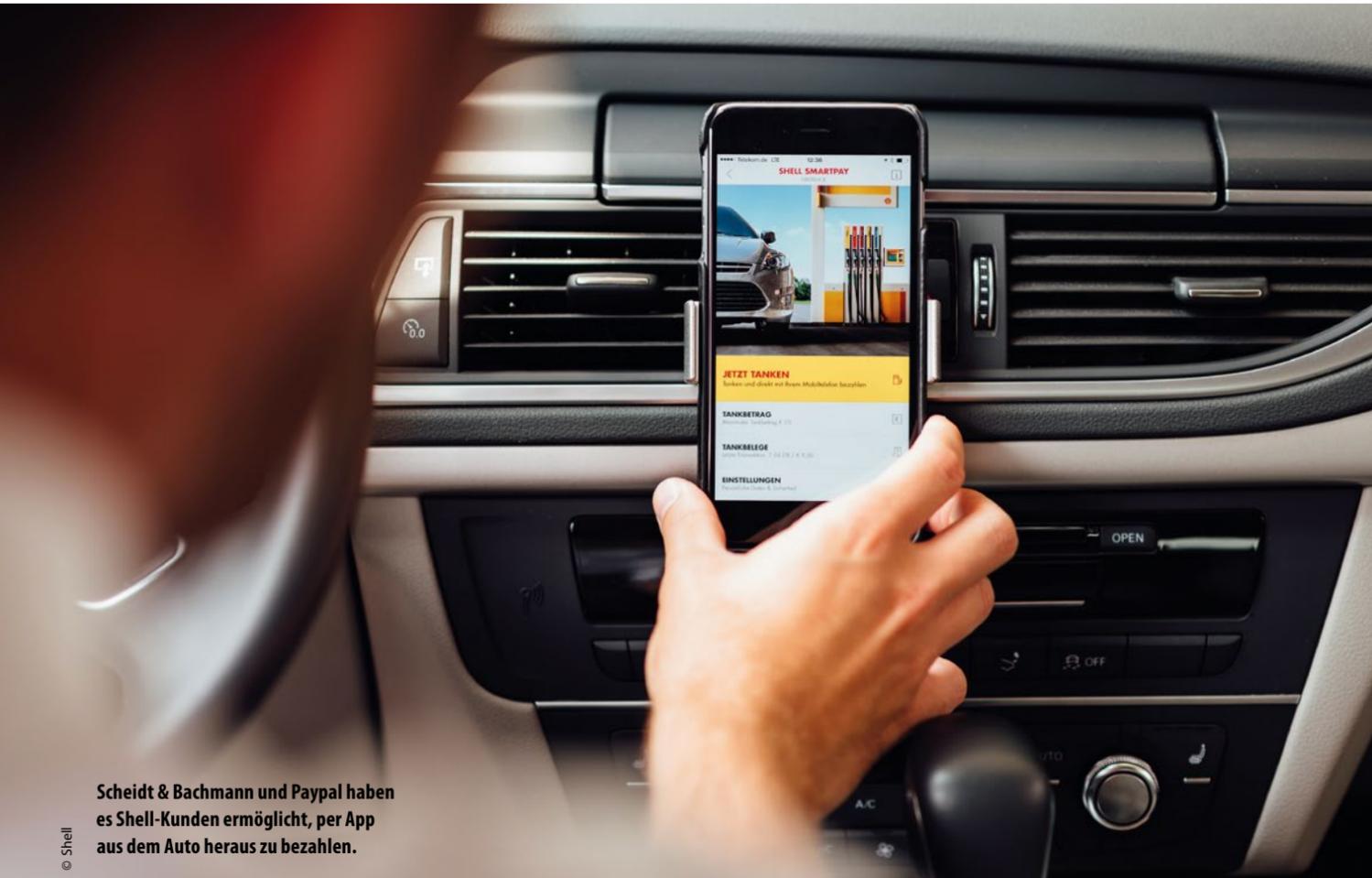
kungsbereich der Hoyer-Karte noch einmal deutlich erweitert“, sagt Oelfke. Engster Kooperationspartner ist jedoch nach wie vor Ratio Elektronik, und gemeinsam will man in Zukunft die Tankkarte weiter ausbauen. „Inzwischen denken wir schon über weitere, ganz neue Funktionen nach, mit denen wir zusätzliche Serviceleistungen abwickeln können“, verrät Oelfke.

Auch das Thema Sicherheit spielt eine wichtige Rolle. So soll in Zukunft ein System aus einer Fahrzeugkarte und einer Personenkarte, die über eine Online-PIN verfügt und die gemeinsam mit der Fahrzeugkarte eingesetzt werden muss, für noch mehr Sicherheit sorgen.

Möglichst viel selbst machen

Nebenbei hat sich Hoyer auch zum Vertriebspartner von Ratio Elektronik entwickelt. Da die Anreise von Technikern aus Süddeutschland immer sehr zeitaufwendig ist, beschäftigt Hoyer seit langem eigene Servicetechniker, die von Ratio Elektronik geschult wurden. Da lag es nahe, dass diese Techniker auch im Vertrieb für das Kassensystem von Ratio Elektronik im Einsatz sind. Und weil Hoyer nicht nur eigene Tankstellen baut, sondern auch die Planung und den Bau für seine Kunden übernimmt, ist diese Zusammenarbeit eine perfekte Ergänzung und ein Gewinn für beide Seiten. „Unsere Philosophie ist es, möglichst viel selbst zu machen. Damit wollen wir für unsere Kunden zum Kompetenzdienstleister im Energiebereich werden“, resümiert Oelfke. Dagmar Ziegner

© Dagmar Ziegner



Scheidt & Bachmann und Paypal haben es Shell-Kunden ermöglicht, per App aus dem Auto heraus zu bezahlen.

© Shell

Netzwerk fürs mobile Zahlen

Schluss mit Insellösungen: Eine neue Systemarchitektur von Scheidt & Bachmann will unterschiedliche Apps vernetzen und damit dem mobilen Bezahlen auf die Sprünge helfen.

Nach der Devise „Zeit ist Geld“ müsste sich der Nutzen einer Bezahl-App jedem Tankstellenkunden eigentlich sehr schnell erschließen. An der Zapfsäule vorfahren, App aufrufen, Säulennummer und maximalen Tankbetrag eingeben, anschließend tanken und dann wegfahren. Der Gang zur Kasse, Schlange stehen, auf lästige Fragen des Kassierers antworten – alles überflüssig.

„Beim mobilen Zahlen verkauft man dem Kunden im Wesentlichen Zeit“, resümierte Alexander Hentschke, Leiter des Tankstellengeschäfts von Esso, im Rahmen eines Expertentreffens zur Zukunft der

Tankstelle bei Scheidt & Bachmann. Und auch Ulrich Verbrüggen, Betreiber einer Westfalen-Station in Köln, würde seinen Kunden gern die Möglichkeit des mobilen Bezahls anbieten. „Gerade morgens, wenn kaum jemand Zeit hat, möchte ich meine Gäste nicht zwingen, in den Shop zu kommen“, sagte Verbrüggen.

Doch über die Möglichkeit, bargeldlos per Handy zu bezahlen, wird seit Jahren diskutiert, ohne dass das Interesse der Kunden zumindest in Deutschland deutlich gestiegen ist. Was sicher vor allem daran lag, dass es zwar immer wieder neue Apps, aber jeweils nur wenige Akzeptanzstellen gab.

Standard für die ganze Branche

Mit einer neuen Systemarchitektur hat Scheidt & Bachmann nun eine Möglichkeit entwickelt, Tankstellenkassen, Bezahlverfahren und viele verschiedene Apps zu vernetzen und damit dem mobilen Payment auf die Sprünge zu helfen. Möglich wird dies durch standardisierte Schnittstellen, die auf der Grundlage des IFSF (International Forecourt Standard Forum) entwickelt werden. Diesem Standard haben sich inzwischen alle großen Mineralölgesellschaften, die Systemlieferanten und auch die Banken angeschlossen. Die einzelnen Systeme lassen sich über die nach die-

sem Standard entwickelten Schnittstellen ohne großen zusätzlichen Aufwand an die Cloud-Lösung von Scheidt & Bachmann anschließen.

Damit bietet der Mönchengladbacher Systemhersteller der gesamten Branche eine standardisierte Mobile-Payment-Lösung an. „Das Rad dreht sich immer schneller, und wir haben heute gar nicht mehr die Möglichkeit, für einen Kunden eine individuelle Lösung zu entwickeln. Das dauert viel zu lange. Die standardisierten Schnittstellen ermöglichen dagegen eine hohe Flexibilität, mit der sich neue Funktionen und Systeme leicht integrieren lassen“, erklärt Heinz Nießen, Leiter des Produktmanagements bei Scheidt & Bachmann.

Als eines der ersten Projekte hat das Unternehmen gemeinsam mit Shell Deutschland das mobile Bezahlen per Smartpay realisiert und in das Tankstellen-Management-System integriert. Nach der ersten Rolloutphase in Hamburg und Berlin können Tankstellenkunden seit August

in ganz Deutschland an der Zapfsäule mit dem Smartphone bezahlen. Dabei wurde die gesamte Smartpay-Lösung mit Paypal als Zahlungsdienstleister in die bereits bestehende Shell-App integriert. Mit den Ergebnissen ist Shell bisher mehr als zu-

In Hamburg und Berlin bezahlen 1,5 Kunden pro Tag und Station mit der Shell-App

frieden. „Seit Einführung Anfang Juli nutzen an den mehr als 100 Stationen in Hamburg und Berlin, die Smartpay anbieten, im Durchschnitt 1,5 Kunden pro Tag und Station diese Möglichkeit, an der Zapfsäule mobil zu bezahlen. Damit liegen wir über den Werten in Großbritannien, wo wir den Service bereits wesentlich länger anbieten“, erklärt Shell-Pressesprecherin Cornelia Wolber.

Dem Mobile-Payment-System von Scheidt & Bachmann haben sich bereits zahlreiche andere Kooperationspartner angeschlossen. Bei den Bezahlverfahren sind dies unter anderem Weat, B+S und DKV. Ganz neu im Boot sind Clever-Tanken und Paydirekt. Der Bezahlendienst Paydirekt wurde im November 2015 von den deutschen Banken auf den Weg gebracht, um dem amerikanischen Kontrahenten Paypal Konkurrenz zu machen. Die Banken suchen dringend nach einem Vorzeigeprojekt, denn der Dienst läuft nur schleppend an: 1,3 Millionen Kunden zählt Paydirekt derzeit, Paypal hat fast 19 Millionen Kunden. Der Tankstellenmarkt ist damit für die deutschen Banken eine ausgesprochen interessante Zielgruppe.

Anbindung für jedermann

„Aufgrund der offenen Schnittstellen der Lösung von Scheidt & Bachmann können auch Systeme anderer Anbieter angebunden werden. Dadurch kann eine fast

Anzeige

HUTH Elektronik Systeme GmbH

Kassensystem für eine Station oder das große Netz

Mit über 30 Jahren Erfahrung in der Branche zählt HUTH zu den Marktführern unter den Kassensystemherstellern. Neben Flexibilität und schneller Reaktion profitieren Kunden speziell von der breiten Produktpalette, die auf die besonderen Bedürfnisse des Marktes angepasst ist.

HUTH hat flexible Lösungen für den „kleinen“ Tankstellenbetreiber wie auch für die große Mineralölgesellschaft. Die HUTH-Produktfamilie bietet mit ihrem modernen Touch-Kassensystem und mit ihrer Software ITAS Vision ein Warenwirtschaftssystem zur Verwaltung einer Tankstelle an, das keine Wünsche offen lässt. Dynamisches Bestellwesen, elektronischer Lieferschein und Gutscheinserver sind nur einige Leistungsmerkmale von ITAS Vision. Kundenbindungsprogramme lassen sich zum Beispiel mit dem Gutscheinserver schnell und einfach realisieren.



Selbstverständlich verfügt das HUTH-POS-System über genügend Schnittstellen zur Anbindung der Tanstelenperipherie: Säulen, Tankinhaltsmessung, Preismast, Gasrückführung und Wasstraße. Der moderne Tankautomat T5010 Vario rundet das Produktportfolio ab. Das modulare Konzept des T5010 Vario erlaubt die individuelle Anpassung der Automatenrüstung an das jeweilige Einsatzgebiet. Allen Varianten gemein ist die Benutzerführung über ein innovatives

Touch-Display und der durchdachte, servicefreundliche Aufbau der Automatenhardware. Je nach Einsatzgebiet kann der Automat um verschiedene Zahlungsverkehrs-Terminals, einen leistungsfähigen 2D-Barcodescanner und kontaktlose Kartentechniken nachgerüstet werden. Ein eigenes flächendeckendes Service-Netz sowie eine umfassende Servicehotline (7/24) stehen dem HUTH-Kunden zur Verfügung und garantieren schnelle und effektive Hilfe. Schulungen finden in der Zentrale in Troisdorf-Spich oder an der Tankstelle statt.

HUTH Elektronik Systeme GmbH,

Echternacher Str. 10
53842 Troisdorf-Spich
www.huth-elektronik.de
info@huth.org
Tel.: (0 22 41) 48 63-0
Fax: (0 22 41) 48 63-810



Ob Zahlungsdienste wie Paypal oder die Kreditkarte – fast alles lässt sich ins Smartphone integrieren.

flächendeckende Reichweite im deutschen Tankstellennetz erreicht werden“, erläutert Nießen. Die Kraftstoffpreis-App Clever-Tanken kann bereits jetzt beein-

druckende Nutzerzahlen vorweisen. „Im Monat hat unsere App rund elf bis zwölf Millionen Besucher, weitere vier bis fünf Millionen greifen zudem auf unsere Web-

Seite zu“, erklärt Geschäftsführer Steffen Bock. Durch die Vernetzung mit Paydirekt wird unter der angezeigten Station in der App jetzt angezeigt, ob der Autofahrer dort den Online-Bezahldienst nutzen kann. „Mobile Payment ist ein Mehrwert, mit dem wir unseren Nutzern mehr Bequemlichkeit anbieten können. Damit setzen wir uns von der Konkurrenz ab“, meint Bock.

Mit der neuen Initiative für Mobile Payment macht sich Scheidt & Bachmann letztendlich im eigenen Haus Konkurrenz: Wenn sich die mobile Bezahlung über Apps nun doch durchsetzen sollte, steht dies als Alternative zum Tankautomaten bereit. Und das ist derzeit ein wichtiges Geschäftsfeld des Mönchengladbacher Unternehmens. „Wir sind überzeugt, dass mobile Bezahlverfahren an Bedeutung gewinnen werden. Und da machen wir uns lieber selbst Konkurrenz, als dass wir das einem anderen Unternehmen überlassen“, erklärt Nießen die Strategie.

Dagmar Ziegner

© pictoores/stock.adobe.com

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 bieten Ihnen über eine Akzeptanz Ihrer Tankkarte die Möglichkeit in Süddeutschland zu wachsen.

Nutzen Sie gleich die Gelegenheit und sprechen uns an. Wir machen Ihnen gerne ein Angebot.

BayWa

BayWa AG München
Christian Krüger
Arabellastraße 4
81925 München

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

Tankkarten unter Aufsicht

Tankkarten unterliegen ab Januar 2018 der staatlichen Regulierung, mehrere 100 Unternehmen der Branche sind betroffen. Jens Stolte, Experte für Zahlungsdienste, klärt die wichtigsten Fragen.



Tankkarten gelten rechtlich ab 2018 nicht mehr als Abholausweis, sondern als Zahlungsinstrument.

Alle Unternehmen, die mit ihrer Tankkarte einen Jahresumsatz erzielen, der einen gewissen Schwellenwert übersteigt, unterliegen ab dem 13. Januar 2018 der Regulierung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) und müssen ein gesetzliches Notifizierungsverfahren durchlaufen. Wie hoch dieser „eigentlich zu gering“ angesetzte Wert ist, und weitere Details darf Jens Stolte vor der offiziellen Bekanntgabe durch die Bafin im Herbst noch nicht verraten. Wie es zu diesem Gesetz gekommen ist und was es für Herausgeber von Tankkarten bedeutet,

beantwortet der Sprecher des Uniti-Arbeitskreises Card und Automation, der an der Umsetzung der europäischen Richtlinie im Sinne der Tankstellenbranche zwei Jahre gearbeitet hat.

Sprit+: Zum 13. Januar 2018 entfaltet das Zahlungsdienstleistungsgesetz, das ZDUG, mit dem auch das Zahlungsdienstleistungsaufsichtsgesetz (ZAG) komplett überarbeitet und neu gefasst wurde, seine rechtliche Wirkung. Wofür war das gut? Stolte: Mit dem Artikelgesetz wird insbesondere der aufsichtsrechtliche Teil der

Zweiten Zahlungsdienstleistungsrichtlinie (Richtlinie (EU) 2015/2366, PSD II) in nationales Recht umgesetzt, wozu sich Deutschland und alle europäischen Staaten bereits 2015 verpflichtet haben.

Hintergrund hierfür waren die Beobachtungen der Europäische Kommission in den Jahren 2012 bis 2015 mit dem Ergebnis, dass sich die Markt- und Rahmenbedingungen im Zahlungsverkehr, insbesondere aus der Digitalisierung heraus mit dem Entstehen von sogenannten dritten Zahlungsdienstleistern und der Erbringung von Zahlungsauslöse- und Konto-

Informationsdiensten, deutlich verändert haben. Vor diesem Hintergrund bestand Handlungsbedarf im Sinne der Zielsetzung der Kommission, gleichartige Wettbewerbsbedingungen für den Zahlungsverkehr in der Europäischen Union, ein sogenanntes „Level-Playing-Field“, zu schaffen, den man nun mit der Neufassung des ZAG umgesetzt hat.

Zudem hat die Kommission in Bezug auf den Kartenzahlungsverkehr festgestellt, dass hier unter anderem eine ganze Reihe von Tank- und Servicekartensystemen existiert, über die eine Vielzahl von Waren und Dienstleistungen erworben werden können und dass sich dieser Warenkorb im Zeitablauf stark vergrößert hat sowie dass hierüber erhebliche Zahlungsströme abgewickelt werden.

War das der Kommission ein Dorn im Auge?

Das nicht, aber nach Ansicht der Kommission entsprach dies nicht dem Zweck der für „begrenzte Netze“ geltenden Ausnahme, unter der die Tank- und Servicekarten bislang gesehen wurden, im Sinne der Richtlinie 2007/64/EG. Das bedeutet nach deren aktueller Auffassung, dass für die Nutzer dieser Zahlungsdienste, insbesondere für Verbraucher, größere Risiken bestehen und kein rechtlicher Schutz gewährleistet ist. Zudem entstehen beaufsichtigten Akteuren wie Debit- und Kreditkartenzahlssystemen am Markt eindeutige Nachteile.

Mit diesem Paradigmenwechsel in der Betrachtung von Tank- und Servicekarten durch die Kommission war dann auch klar, dass Tank- und Servicekarten fortan als Zahlungsinstrumente angesehen werden und diese auch grundsätzlich damit unter die Regulierung und Aufsicht gehören.

Das war bisher anders. Dem bisherigen rechtlichen Verständnis zufolge galten Tankkarten als Abholausweise ...

Ja, bislang galten Tank- und Servicekarten im Sinne der Aufsichtsbehörden und der Verwaltungspraxis der Bafin als ein Berechtigungsausweis, um an der Tankstelle Leistungen entgegenzunehmen.

Die Abrechnung und das Rechtsgeschäftliche wurden hierbei als zwei hintereinandergeschaltete Kaufverträge angesehen, was auch den Begriff des „Streckengeschäftes“ und die Freistellung von der Regulierung über viele Jahre geprägt hat. Das heißt, der Kunde kommt mit seinem Abholausweis



© Annika Beyer

Jens Stolte arbeitete mit der Uniti darauf hin, dass Kunden auch künftig mit ihren Tankkarten alle Waren und Dienstleistungen beziehen können, „die dem Fahrzeug dienen“.

an die Tankstelle und bezieht Leistungen. Der Tankstellenunternehmer verkauft die Forderungen rechtsgeschäftlich an den Herausgeber der Tankkarte. Der wiederum berechnet sie seinem Endkunden am Periodenende, beispielsweise am Monatsende, per Abrechnung.

Erachten Sie es als falsch, dass die Tankkarte nicht länger Abholausweis ist, sondern Zahlungsinstrument?

Es ist hier nicht die Frage, wie ich dies persönlich sehe, sondern vielmehr der Umstand, dass die Kommission zu einer derartigen Sichtweise gelangt ist. Unsere Branche hat es in dem damaligen europäischen Richtlinienverfahrenprozess mit ihrer eigenen europäischen Lobby versäumt, den besonderen Sachverhalt der Tank- und Servicekarten darzulegen. Zumal die Kommission ihren Wechsel in der Betrachtungsweise von Tank- und Servicekarten nur unspezifisch mit den Worten „aus den Rückmeldungen des Marktes ergibt sich“ begründet hat.

Insofern ist der eigentliche Fehler oder das Versäumnis bereits in der Verabschiedung der europäischen Richtlinie 2015 passiert, denn das grundlegende Geschäftsmodell

der Tank- und Servicekarten hat sich ja nicht verändert. Auch wenn man zugestehen muss, dass sich die Tank- und Servicekartensysteme im Laufe der Jahre insbesondere im Bereich der sogenannten Value Added Services weiterentwickelt haben. Aber bestimmende Grundlage ist nach wie vor der bestimmte und begrenzte Verwendungszweck zur Sicherung der Mobilität sowie die dem zugrunde liegenden Handelsgeschäfte im gewerblichen Bereich.

Nun stellt die PSD II nicht mehr auf die Rechtsgeschäftlichkeit ab, sondern sieht nur noch auf das Faktische, entsprechend dem Grundsatz: „Alles, was wie ein Zahlungsinstrument oder Zahlungsdienst aussieht, soll auch als solches behandelt werden.“ Deren Umsetzung in nationales Recht ist mit dem ZDUG erfolgt, welches im Juli im Bundesgesetzblatt veröffentlicht wurde und dessen Bestimmungen am 13. Januar 2018 in Kraft treten werden.

Was heißt das jetzt konkret für Tankstellenunternehmer?

Das heißt, dass ab diesem Zeitpunkt alle Tank- und Servicekarten in Deutschland und der EU der Regulierung unterliegen. Alle Unternehmen, die solche Karten

herausgeben sowie diese gegebenenfalls für Dritte vertreiben und/oder als Unternehmenszweck abrechnen, müssen entweder ein gesetzliches Notifizierungsverfahren zur Inanspruchnahme einer gesetzlichen Bereichsausnahme oder ein Erlaubnisverfahren zur Erlangung einer ZAG-Lizenz gegenüber der Bafin durchlaufen.

Wie war die Uniti eingebunden?

Die Uniti hat die Thematik der Umsetzung der PSD II in nationales Recht schon sehr zeitig federführend für die gesamte Branche in Deutschland in ihrem Arbeitskreis Card und Automation und in verbandsübergreifenden Round-Table-Gesprächen im August 2015 aufgegriffen und die nationale Umsetzung der Richtlinie in das „ZAG neu“ gegenüber dem Bundesfinanzministerium (BMF) und der Bafin begleitet.

Was konnten Sie bewirken?

Im Sinne der Branche konnte erreicht werden, dass Tankkartenherausgeber in

Deutschland legal die im Gesetz vorgesehenen beiden Ausnahmen alternativ gesichert in Anspruch nehmen können. Die eine ist die Bereichsausnahme des „begrenzten Net-

Sobald die Bafin das Merkblatt vorlegt, klärt die Uniti die Kartenherausgeber über das Notifizierungsverfahren auf

zes“, die andere die des „sehr begrenzten Waren- und Dienstleistungsangebots“. Gleiches gilt auch für den Grundsatz „alles, was dem Fahrzeug dient“ im Hinblick auf den Umfang von Waren- und Dienstleistungsgruppen, die auch künftig abgestimmt mit dem BMF und der Bafin über Tank- und Servicekarten verkauft werden können.

Die entsprechenden Passagen in der Gesetzesbegründung gehen auf die Arbeit aller aus der Branche beteiligten Unternehmen zurück. Andere Branchen beneiden

uns mittlerweile um diese Klärungen. Die Uniti war hier federführend und übergreifend für alle Tankstellenverbände im Einsatz und hat meiner Meinung nach eine ganze Menge erreicht.

Wie sehen die nächsten Schritte aus?

Hinsichtlich der gesamten Detailregelungen für das gesetzliche Notifizierungsverfahren und die Abläufe hat sich die Uniti auf Bitte der Bafin dazu bereit erklärt, im Herbst dieses Jahres einen Branchenauftrag zu den gesetzlichen Inhalten und dem Notifizierungsverfahren des ZAG in Bezug auf Tank- und Servicekarten durchzuführen. Dies wird auch unmittelbar erfolgen, sofern das entsprechende gegenwärtig noch in der Abstimmung befindliche Bafin-Merkblatt vorliegt.

Mit dem Branchenauftrag erhalten die Unternehmen dann alle relevanten und notwendigen Informationen sowie auch einen hinreichenden Zeitraum, das Notifizierungsverfahren vorzunehmen.

Die Fragen stellte Michael Simon.

Anzeige

Scheidt & Bachmann Goes Digital

Die immer mehr an Bedeutung gewinnende Vernetzung der Menschen mit dem Internet steigert die Erwartungshaltung an die Technik in vielen Bereichen des Alltags. In diesem Zusammenhang sind die Echtzeit-Kommunikation mit mobilen Geräten wie Smartphones oder In-Car-Payment zu nennen. Die Geschwindigkeit von Abläufen an der Tankstelle nimmt damit zu und auch die Flexibilität der Systeme und Standardisierung von Schnittstellen (APIs) sind Themen, die die Entwicklung von Tankstellen Management Systemen maßgeblich beeinflussen. Mit unseren neuen SIQMA-Produkten sind wir in der Lage APIs von anderen Anbietern in unsere Produkte zu integrieren, stellen aber auch eigene APIs bereit, die es Tankstellenbetreibern ermöglichen unsere Systeme in andere einzubinden. Mit unseren Cloudlösungen, die das Tankstellenmanagement auch von



unterwegs ermöglichen, sind Tankstellenbetreiber in der Lage, über eine Internetverbindung von überall aus arbeiten. Praktisch ist neben dem mobilen Backoffice auch die Kasse, die auf einem Tablet PC genutzt wird. So kann ein Kassierer überall an der Tankstelle arbeiten und ist nicht auf den Arbeitsplatz hinter dem Tresen beschränkt. Mit SIQMA Fuel & Go können Kunden über das Smartphone ihre Tankfüllung bezahlen. Der Bezahlvorgang läuft automatisch und beschleunigt die Tankvorgänge dadurch

merklich. Auch zur Kundenbindung setzt man heute auf digitale Lösungen statt der bekannten Kundenkarte. Hier hat Scheidt & Bachmann mit SIQMA Collect eine Lösung geschaffen, die individuell auf die Bedürfnisse der Tankstellenbetreiber angepasst werden kann. Die Entwicklung von cloudbasierten Systemen führte dazu, dass heute ein ganzes Team mit dem Hosting der Scheidt & Bachmann Systeme betraut ist. Unsere Kunden profitieren somit von Software-as-a-Service Dienstleistungen.

Scheidt & Bachmann GmbH

Systeme für Tankstellen
Breite Straße 132
41238 Mönchengladbach
Telefon +49 2166 266-321
Fax +49 2166 266-341
siqma@scheidt-bachmann.de
www.scheidt-bachmann.de

Alles auf eine Karte gesetzt

Tankkarten gibt es viele auf dem Markt, die Unterschiede liegen im Detail. Ansprechpartner, Leistungen und die Modalitäten zur Abrechnung in der Marktübersicht.



© Shell

Die Tankkarte Euro-Shell erreichte im vergangenen Jahr mit rund 23 Prozent die zweithöchste Durchdringung im Markt.

Der Markt für Tankkarten ist enorm in Bewegung. Viele kleinere Tankkartenherausgeber versuchen derzeit, ihr begrenztes Netz durch Cross-Akzeptanzen auszuweiten. Bestes Beispiel ist die Baywa, die im vergangenen Jahr mit Orlen (Star-Tankstellen) und Avia ihr Akzeptanznetz rapide vergrößert hat. Aber auch Anbieter Novofleet gab im März dieses Jahres bekannt, sein Versorgungsnetz durch die Kooperation mit Avia um mehr als 800 Stationen auf rund 4.500 vergrößert zu haben; im August schlossen sich Anbieter UTA und der Zusammenschluss mittelständischer Mineralölhändler, das Tankstellen-Netz-Deutschland (TND), zusammen.

Natürlich zielen die Angebote auch auf Privatpersonen, entscheidender sind aber die Umsätze, die mit gewerblichen Kunden zu machen sind. Und hier haben die Anbieter trotz ihres breiten Leistungsspektrums (siehe Tabelle) noch Verbesserungspotenzial, wie die diesjährige Segmentanalyse des Branchenbeobachters Dataforce zeigt. Der Fuhrparkleiter-Befragung zufolge sind relativ wenige Flotten mit ihrem Anbieter absolut zufrieden und reduzieren gleichzeitig

die Anzahl an Tankkarten. „Ein guter Service wird damit immer wichtiger, um als Anbieter seinen Marktanteil zu behaupten“, meinen die Frankfurter Experten.

Jeder Zehnte unzufrieden

Lediglich knapp die Hälfte der befragten Unternehmen ist absolut zufrieden mit dem jeweiligen Tankkartenanbieter, über zehn Prozent hingegen sind unzufrieden. Hauptärgernis ist der schlechte Service oder die schlechte Erreichbarkeit bei Servicefällen, gefolgt von fehlender persönlicher Betreuung. Für die Untersuchung hatte Dataforce 28.570 Fuhrparkleiter unter anderem dazu befragt, ob und wie viele Tankkarten sie einsetzen, welche Anbieter genutzt werden und welche Rolle Service und Zusatzleistungen spielen.

Im vergangenen Jahr sicherten sich Aral (24,3 Prozent) und Euro-Shell (23,4 Prozent) die Spitzenplätze unter den Tankkarten-Anbietern. Dabei konnten sie ihre Durchdringungswerte im Vergleich zu 2015 nochmals steigern (Aral: plus 1,9 Punkte; Euro-Shell: plus 1,3 Punkte). Die DKV legt um drei Punkte auf 19,7 Prozent zu und festigt damit den dritten Platz. Besonders erfolgreich ist der Anbieter bei mittelgroßen Flotten (zehn bis 49 Fahrzeuge). In diesem Segment erreicht die DKV Rang zwei hinter Aral. Wegen Zuwächsen bei Kleinflotten verbessert sich Esso im Gesamtranking um eine Position auf Rang fünf (plus 0,6 Punkte). Verluste muss das Unternehmen aber in den großen Fuhrparks hinnehmen.

Im Vergleich zur vorangegangenen Tankkartenstudie vom März 2015 haben zwischenzeitlich knapp zehn Prozent der Unternehmen eine Karte weniger im Einsatz. „Wer in den großen Flotten einen ausgeprägten Marktanteil in einem umkämpften Umfeld erreichen oder halten möchte, sollte ein offenes Ohr für seine Kundschaft haben“, heißt es in der Analyse. Denn: Der Bedarf von Unternehmen mit 50 und mehr Fahrzeugen, Wünsche an den Tankkartenanbieter zu äußern, sei im Vergleich zu den kleinen und mittleren Flotten bis zu dreimal so hoch. Nachfragen zeigten vor allem den Wunsch nach günstigeren Preisen, der Erweiterung des Tankstellennetzes sowie einer sorgfältigen Bearbeitung von Servicefällen.

Ralf Padrtka, Michael Simon

Anbieter Tankkarten – Eckdaten und Konditionen

Anbieter	Aral Plus	AVIA Card	Baywa Tankkarte	DKV Card	Esso Card
Anbieter					
Anschrift	Aral, Aral Card Service Wittener Straße 45 44789 Bochum Tel.: 0800/7237115 (Mo – Fr, 7–19 Uhr) info@aralcard.de www.aral-card.de	Deutsche Avia Mineralöl Grillparzerstraße 8 81675 München Christian Gertig Tel.: 089/45504541 gertig@avia.de www.avia.de	Baywa Arabellastraße 4 81925 München Christian Krüger Tel.: 089/92223221 tanken@baywa.de www.baywa.de	DKV Euro Service Balcke-Dürr-Allee 3 40882 Ratingen Volkmar Link Tel.: 02102/5518520 volkmar.link@dkv-euroservice.com, www.dkv-euroservice.com	WEX Europe Services Caffamacherreihe 1 20355 Hamburg Tel.: 040/4273412 essocard.dl@wexeuroservices.com www.wexeuroservices.com
Akzeptanzstellen	<ul style="list-style-type: none"> eigene Stationen: > 2.450 (D), > 7.500 (international) weitere Akzeptanzstellen (BP, Eni, OMV, Circle K, Westfalen): >2.000 (D) bzw. >17.500 (international) 	<ul style="list-style-type: none"> eigene Stationen: ca. 830 (D), ca. 300 (international) weitere Akzeptanzstellen (Total, Baywa, Westfalen [alle Deutschland], Avia [NL]): ca. 1.600 (D), ca. 300 (international) 	<ul style="list-style-type: none"> eigene Stationen: 114 (D), keine (international) weitere Akzeptanzstellen (Avia, Star): 1.400 (D) 	<ul style="list-style-type: none"> keine eigenen Stationen (DKV arbeitet europaweit mit Versorgungspartnern zusammen) weitere Akzeptanzstellen: 12.300 (D), 46.500 (international) 	<ul style="list-style-type: none"> eigene Stationen: 1.100 (D), 6.000 (international) weitere Akzeptanzstellen (Shell, partiell Galp [Spanien]): ca. 1.800 (D), 7.000 (international)
Ein-satz	29 Länder	Deutschland, Niederlande	Deutschland	42 europäische Länder	16 europäische Länder
Voraussetzung	<ul style="list-style-type: none"> mindestens fünf Tankkarten/ Vertrag oder Mindestabnahme von 700 Litern Kraftstoff/Monat gesicherte Bonität 	<ul style="list-style-type: none"> gesicherte Bonität 	<ul style="list-style-type: none"> Bonitätsprüfung 	<ul style="list-style-type: none"> ausschließlich gewerbliche Nutzung Bonitätsprüfung 	k.A.
Leistungsangebot	<ul style="list-style-type: none"> bargeldloser Bezug von Kraft- und Schmierstoffen Shopwaren/Waren + Dienstleistungen je nach Leistungsstufe Mobilitätsservice, Pannendienst, Bergungs-/Abschleppservice Tunnel-, Mautservice, Fährgebühren Mehrwertsteuer-Rückerstattung FP-Verbrauchsanalyse, FP-Verwaltung Payback als kostenloses Motivationsinstrument 	<ul style="list-style-type: none"> vier Warenberechtigungsstufen: Kraft- und Schmierstoffe Kfz-Zubehör Dienstleistungen rund um das Fahrzeug Shopwaren Verbrauchsanalysen 	<ul style="list-style-type: none"> Rabatt und Indexmodelle steuerfreier Sachbezug persönlicher Ansprechpartner Fahrer- und Fahrzeugkarte Limitüberwachung 	<ul style="list-style-type: none"> nur Kraftstoff Kraftstoff plus fahrzeugbezogene Dienstleistungen (Werkstattakzeptanz, Pannendienst, Reifen-/ Kühlsystemdienst, Bergungs-/ Abschlepp-, Glasbruch-/Havarie- und Mobilitätsdienst, Grenzabfertigungs-, Parkplatz-, Kombiverkehr-, Miet-, Bußgeld-, Reinigungs-, Tunnel- und Mautservice, Mehrwertsteuer- und Mineralölsteuerrückerstattung, Fuhrparkverwaltung u.a.) 	<ul style="list-style-type: none"> Tunnel- und Mautgebühren, Glasbruch- und Havarieservice (mit dem ADAC Truck Service/ Europe Net) E-Invoice Verbrauchsanalyse, PC-Programm für die Fuhrparkverwaltung, Kilometer-Reports, Fleetmanagementdaten 24-Stunden-Pannenservice
FS¹	ja	nein	nein	ja	ja
ST²	ja	ja	ja	nein	nein
24³	nein	nein	ja	ja	nein
Risikoschutz und Haftung	<ul style="list-style-type: none"> Hologramm und PIN (Zufalls-, Wunsch-, Firmen-PIN); Fahrer-PIN für Flotte mit wechselnden Fahrern auf versch. Fzg. (fahrerindividuelle PIN und Fahrercode) Ersatz verlorener/gestohlener Karten: 5 Euro/Ersatzkarte (online, Telefon, Fax) Haftung endet spätestens 24 Std. nach Eingang der Verlustmeldung (Online-Sperrung: Aral Card Kundencenter/Fax) 	<ul style="list-style-type: none"> Zufalls- oder Wunsch-PIN Verlustmeldung telefonisch oder schriftlich Haftung endet ab Eingang der Verlustmeldung etwaige Kosten auf Anfrage 	<ul style="list-style-type: none"> Wunsch-PIN, PIN für Fahrer und Fahrerkarte kostenloser Ersatz 	<ul style="list-style-type: none"> grundsätzlich kartenbezogene PIN (Wunsch-PIN oder technisch generiert), Flotten-PIN Kartenverlustmeldung telefonisch, per E-Mail oder Online-Formular keine Haftung ab Verlustmeldung 	<ul style="list-style-type: none"> Flotten-PIN, Fahrzeug-PIN, Wunsch-PIN Kartenspernung über E-Business, per E-Mail oder Telefon Haftung endet 48 Stunden nach Sperrung
Abrechnung	<ul style="list-style-type: none"> 14-tägig oder nach individueller Vereinbarung als Download, per E-Mail oder per Post 	<ul style="list-style-type: none"> 14-tägig schriftlich per Post oder per E-Mail 	<ul style="list-style-type: none"> 14-tägig oder monatlich schriftlich per Post oder per E-Mail 	<ul style="list-style-type: none"> 14-tägig DFÜ, E-Mail, Download, Post 	<ul style="list-style-type: none"> nach Vereinbarung (Standard ist halbmonatlich) per Post, Download oder E-Mail

1) FS = Führerscheinkontrolle; 2) ST = Stationskarte; 3) 24 = 24-Stunden-Hotline

© Anbieter

Anbieter Tankkarten – Eckdaten und Konditionen

Anbieter											
	Jet Card	LoyPay Card	Multicard	Mycard HEM	Novofleet Card	Roadrunner Tank-Servicekarte	Shell Card	Star Flottenkarte	Total Card	UTA Full Service Card	Westfalen Service Card
Anschrift	Jet Tankstellen Deutschland Caffamacherreihe 1 20355 Hamburg Jet Card Team Tel.: 040/63801620 jetcards@p66.com www.jet-tankstellen.de/flot-tenkarte	LogPay Transport Services Schwalbacher Str. 72 65760 Eschborn Olaf Lücke Tel.: 06196/8012214 olaf.luecke@logpay.de www.logpay.de	Eni Deutschland Theresienhöhe 30 80339 München Tel.: 089/5907470 cardservice@agip.de www.multicard.eni.com	Deutsche Tamoil Alsterufer 5 20354 Hamburg Te.: 040/5247440 mycard@tamoil.de www.hem-tankstelle.de	Novofleet Balcke-Dürr-Allee 3 40882 Ratingen Marco Keil Tel.: 02102/5392903 marco.keil@novofleet.com www.novofleet.com	Roadrunner Service Gewerbestraße 26 58285 Gevelsberg Ingo Meyer Tel.: 02332/918734 ingo.meyer@roadrunner- service.de www.roadrunner-card.com	Euroshell Suhrenkamp 71–77 22335 Hamburg Tel.: 040/809080500 card-kundenservice-de@ shell.com www.euroshell.de	Orlen Deutschland Kurt-Wagener-Straße 7 25337 Elmshorn Tel.: 04121/47501221 flottenkarte@orlen-deutsch- land.de www.star.de	Total Deutschland Jean-Monnet-Straße 2 10557 Berlin Alina Kügler Tel.: 030/20276741 alina.kuegler@total.de www.totalcards.de	Union Tank Eckstein Heinrich-Eckstein-Str. 1 63801 Kleinostheim Tel.: 06027/5090 info@uta.com www.uta.com	Westfalen Industrieweg 43 48155 Münster Tel.: 0251/695504 cardservice@westfalen. com www.westfalen.com
Akzeptanz- stellen	• eigene Stationen: > 640 (D), 0 (international) • weitere Akzeptanzstellen (Supermarkt-Tankstellen wie Real oder Metro): 170 (D), keine (international)	• eigene Stationen: keine • weitere Akzeptanzstellen (JET, HEM, Star, Westfalen, Hoyer, ED, Q1, T24): ca. 3.500 (D) , ca. 3.800 (international)	• eigene Stationen: 477 (D) • weitere Akzeptanzstellen (Aral, BP, OMV, Statoil): 3.318 (D), 18.079 (international)	• eigene Stationen: 406 (D) • weitere Akzeptanzstellen: k. A.	• eigene Stationen: keine • weitere Akzeptanzstellen (Allguth, Baywa, Jet, Star, Tamoil u. a.): 4.500 (D), 200 (international)	• eigene Stationen: 0 (D) • mehr als 80 Partner aus dem Tankstellen- und Mineralölmittelstand, u. a. Q1, Classic, Sprint, Go, Oil, Grebe: 1.100 (D)	• eigene Stationen: 2.000 (D), 13.000 (internati- onal) • weitere Akzeptanzstel- len (Avia, Esso, Total in D): 3.000 (D), 7.000 (international)	• eigene Stationen: ca. 580 (D), 0 (international) • weitere Akzeptanzstellen (Baywa Tankautomaten): >75 (D)	• eigene Stationen: ca. 1.200 (D) bzw. 6.000 (international) • weitere Akzeptanzstel- len (Shell, Cepsa, Total- Erg, OMV): 3.200 (D), ca. 9.000 (internatioal)	• eigene Stationen: keine • weitere Akzeptanzstel- len: 11.000 (D), > 40.000 (international)	• eigene Stationen: 260 (D), 0 (internat.) • weitere Akzeptanzstel- len (Markant, Agip, Aral, Avia, OMV, Total): 5.500 (D)
Einsatz	Deutschland	20 Länder	29 Länder	Deutschland	Deutschland, Österreich, Luxemburg	Deutschland	36 Länder in Europa	Deutschland	15 Länder	37 Länder in Europa	Deutschland
Vorausset- zung	• Sepa-Firmenlastschriftverfah- ren in Verbindung mit einem Firmenkonto • positive Bonität	• gesicherte Bonität	• Gewerbebetrieb • 700 Liter Mindestabnahme pro Monat • gesicherte Bonität	• gewerbliche Nutzung • positive Bonität	• geprüfte Bonität • ausschließlich gewerbliche Nutzung	• keine Mindestabnahme • Bonitätscheck	• Gewerbetreibender • positive Bonität	• gesicherte Bonität • Sepa-Bankverbindung	• gewerbliche Nutzung • gesicherte Bonität	• gesicherte Bonität	• gesicherte Bonität • gewerbliche Nutzung • Flotten ab drei Kfz • mind. 500 Liter/Monat
Leistungsangebot	• vier Restriktionsstufen • Kraftstoffe und Adblue, Autowäsche, Shopartikel, Autozubehör, Schmierstoffe • kein Mindestumsatz • auf Wunsch Kilometerstand- erfassung	• Tanken, Mauten u. a. • Tankkarte limitierbar auf indivi- duellen Betrag • auf Wunsch Kilometerstand- erfassung	• Kraft- und Schmierstoffe • Kfz-Zubehör und Dienst- leistungen rund ums Auto • Werkstatt • Mobilitätsservice, Pannen- dienst, Bergung und Abschleppen • Glasbruch • Gebühren für Tunnel, Maut, Fähre	• drei Berechtigungsstufen (Kraft- und Schmierstoffe, fahrzeugbezogene oder shopbezogene Leistungen)	• zwei Warenberechtigungs- gruppen (nur Kraftstoffe und Kraftstoffe plus fahrzeugbezo- gene Leistungen)	• Fuhrparkanalyse • Warengruppenstatistik • acht verschiedene Karten- profile • Festlegung von Tageslimits • Zweitkartensystem • Fahrer-/Fahrzeugkarte	• Bezug von Kraft- und Schmierstoffen sowie Waren und Dienstleis- tungen • 24-Stunden-Pannen- dienst in Europa • Reparaturen • Verbrauchsanalyse/ Flottenstatistik • Maut • Tagesfestpreis	• bargeldloser Bezug von Kraft- und Schmierstoffen inkl. Autogas, Erdgas und Adblue • Bezug von Waren und Dienstleistungen rund um das Fahrzeug (Fahrzeugwäsche, Shopwaren) • sechs Leistungsstufen • Erfassung von Kilometerstand und Zusatzinformationen • fahrer- und fahrzeugbezogene Kartenausstellung • Online Accounting	• Kraftstoffe und Dienstleistungen • Maut-, Tunnel-, Brücken- und Parkplatzgebühren • Tageslistenpreis mit Bestpreisabrechnung • elektronische Rech- nungslegung und Archivierung • Fuhrparkmanagement- Tool	• UTA Diesel Service in 38 Ländern • UTA Maut Service in 23 Ländern • UTA Plus Service: Reparatur, Pannen- und Notdienst, Bergung, Abschleppen, Reifen, Tunnel- und Brücken- Service, Fahrzeug- reinigung, Kombiver- kehr, Fähre u. a.	• drei Warenberecht- igungsstufen (Kraft- und Schmier- stoffe, Dienstleistungen, Autowäsche und Shopartikel) • Fahrzeug- oder Fahrer- karte • Kilometerstandserfas- sung • Software für Fuhrpark- analyse
FS ¹	nein	k.A.	nein	nein	ja	nein	ja	nein	ja	ja	nein
ST ²	nein	nein	ja	nein	nein	nein	ja	nein	ja	nein	ja
24 ³	nein	ja	nein	nein	ja	nein	ja	ja (in Verbindung mit AB)	ja	ja	nein
Risikoschutz und Haftung	• PIN: Zufall oder individuell • Verlustmeldung telefonisch oder per E-Mail • Haftung endet nach Eingang der schriftlichen Verlustmel- dung • keine Kosten	• Wunsch-PIN, System-PIN • Kartenverlust ist per 24h- Hotline zu melden • keine zusätzlichen Kosten oder Gebühren	• PIN-Code und Hologramm • Haftung endet 24 Stunden nach Verlustmeldung (E-Mail, Fax oder online) • keine Kosten	• individuelle PIN, Fahrer- oder Flotten-PIN • Verlustmeldung schriftlich oder per Telefon • Ersatzkarte: 5 Euro	• individuelle PIN-Vergabe (Wunsch-PIN), Flotten-PIN und automatisierte PIN- Vergabe möglich • Sperrung der Karte per Online-Formular, E-Mail, Fax oder Telefon • keine Haftung ab Verlustmeldung • keine Kosten	• Wunsch-PIN, Flotten-PIN, automatischer PIN • Telefonkennwort • Zugangsdaten für Kun- denportal • Verlustmeldung (Telefon, schriftlich, Fax, online oder E-Mail) • Haftung: 10 Prozent des Verfügungsrahmens bis telefon. oder schriftliche Verlustmeldung	• individuelle PIN, Flotten-PIN, System-PIN • Verlust kann online, telefonisch oder per E-Mail gemeldet werden • Haftung endet nach Eingang der Karten- sperrung • keine Kosten	• Wunsch-PIN, Flotten-PIN, Zufalls-PIN, Kombination aus PIN und Fahrer-ID • Ersatzkarte: 5 Euro • Meldung per Telefon, Fax, schriftlich, E-Mail oder online • Haftung endet ab Eintreffen der schriftlichen Verlustmel- dung	• individuelle oder Zufalls-PIN (PIN-Code auf Firmenebene, zu- sätzliche Fahrercodes) • Haftungsausschluss nach Verlustmeldung • kostenfrei im Exclusiv- Paket	• Flotten-PIN oder indivi- duelle PIN • Verlustmeldung per Fax, Telefon oder im Onlinebereich • Haftung endet mit Ein- gang der schriftlichen Verlustmeldung • keine Kosten	• Wunsch-PIN, Einzel-PIN pro Karte, Zusammen- fassung von Fahrzeug- gruppen mit einheit- licher PIN, Flotten-PIN • Verlustmeldung schriftlich oder über Online-Portal • Haftung endet ab Verlustmeldung • keine Kosten
Abrechnung	• 14-tägig oder monatlich • per Post	• je nach Kundenwunsch individuell per Post, per E-Mail oder auch per Download	• 14-tägig • per Post	• 10-tägig, 14-tägig oder monatlich • per E-Mail oder Post	• 14-tägig • per E-Mail oder Post oder Download	• wöchentlich, 14-tägig oder monatlich • signierte Rechnung per E-Mail, Post oder Online • Rechnungskopie (24 Monate)	• nach Vereinbarung • per Post oder Down- load	• wöchentlich, 14-tägig oder monatlich • Post, E-Mail oder Download	• 15-tägig oder mo- natlich • per E-Mail, Down- load oder Post (kos- tenpflichtig)	• 14-tägig • per Post oder Download	• 14-tägig oder mo- natlich • per E-Mail oder Download

1) FS = Führerscheinkontrolle; 2) ST = Stationskarte; 3) 24 = 24-Stunden-Hotline



© Dagmar Ziegner

Ein Kunde zahlt mit seiner Karte am mobilen Terminal an der Mönneke Waschstraße.

Ohne Bargeld zum Waschen

An Waschstraßen musste der Kunde lange mit Bargeld zahlen. Doch immer häufiger kommen mobile Kartenterminals zum Einsatz.

Die Autowäsche verläuft meist nach ein und demselben Muster: an die Tankstelle fahren, Waschkarte oder Chip im Shop kaufen und damit an der Waschstraße die Wäsche starten. Alternativ wählen Autofahrer an eigenständigen Waschanlagen zwischen verschiedenen Waschprogrammen am Automaten oder entscheiden sich am Kassenhäuschen. Bezahlt wird dann meist mit Münzgeld.

Für den Autofahrer sind beide Varianten unpraktisch: Der Gang in den Tankstellenshop kostet Zeit, während am Kassenhäuschen oder am Automaten meist das Bargeld fehlt. Bereits seit einigen Jahren versuchen daher auch Waschanlagenbetreiber, ihren Kunden das bargeldlose Bezahlen direkt an der Anlage zu ermöglichen. So rief Esso vor einiger Zeit das Projekt „Girogo Carwash“ ins Leben, mit dem das kontaktlose Bezahlen per Girogo-Karte auch an Waschanlagen ermöglicht werden sollte. Damit wollte Esso eine Kundengruppe ansprechen, die Wert auf eine schnelle Autowäsche legt, denn bei der kontaktlos-Zahlung direkt an der Anlage müssen die Kunden nicht vorab den Shop

betreten. Das sollte zudem den Durchsatz an der Waschanlage erhöhen und, so hoffte Esso, auch gut fürs Image sein.

Der Test fand von 2015 bis 2016 an zwei Stationen in Hannover und Düsseldorf statt. „Wir konnten während dieser Zeit wertvolle Erkenntnisse sammeln und haben uns schließlich dazu entschlossen, den Test nicht fortzuführen“, erklärt Stephan Voigt, Pressesprecher von Esso. Dies liege allerdings vor allem daran, dass das Projekt Girogo inzwischen weitestgehend eingestellt wurde. Seit April dieses Jahres bietet Esso den Kunden stattdessen bundesweit die Möglichkeit, kontaktlos mit der Girocard zu bezahlen.

Mobile Kartenterminals

Während Esso damals einen fest installierten kontaktlos-Leser nutzte, setzt die Branche inzwischen immer mehr auf mobile Kartenterminals. Frank Schütt, Director Sales von Zahlungsdienstleister Concardis, sagt: „Mit unseren leichten, handlichen mobilen Terminals kann das Servicepersonal per GPRS-Funkverbindung jederzeit und überall bargeldlose Zahlungen akzep-

tieren – auch kontaktlos-Zahlungen. Alle unsere aktuellen Terminals sind dafür bereits mit NFC-Technologie, also Near Field Communication, ausgestattet.“

Der Autofahrer muss nur noch seine Kredit- oder Debitkarte oder sein Smartphone mit Wallet-Lösung vor das Terminal halten. Beträge bis zu 25 Euro begleichen Kunden damit in ein bis zwei Sekunden ohne PIN-Eingabe und Unterschrift. Zudem können die Terminals auf Wunsch auch für Flottenkarten freigeschaltet werden. Concardis unterstützt in Deutschland mehrere Tankstellenketten, aber auch mittelständische Betreiber von Tankstellen und Waschanlagen. „Viele unserer Kunden aus dem Tankstellensektor, Waschanlagenbauer sowie die großen Mineralölkonzerne wollen die Digitalisierung nutzen, um ihre Services besser zum Kunden zu transportieren. Die Entwicklung in diesem Bereich ist rasant, und das Payment dabei ein wesentlicher Faktor“, so Schütt.

Auch Eike Mönneke, der das Mineralölhandelsunternehmen Mönneke in Norddeutschland leitet, setzt auf mobile Kartenterminals. Zum traditionsreichen

Familienunternehmen gehören unter der Marke TAS 30 Tankstellen, viele davon mit Waschanlagen. An der im Jahr 2016 errichteten Waschstraße in Wunstorf wurde erstmals das mobile Kartenterminal VX 680 des Netzbetreibers Lavego, einem langjährigen Partner der Firma Mönneke, eingesetzt. „Ich bin ein Technikfreak und zudem kein Freund des Bargelds. Deshalb möchte ich meinen Kunden die Möglichkeit geben, an unseren Stationen ohne Bargeld zu zahlen“, erklärt Mönneke.

Beliebte Flottenkarten

Das Lavego-Terminal ist per WLAN an das System des Kassensherstellers Marco Bungalgi angeschlossen, das Mönneke auf allen Stationen nutzt. Die Besonderheit: Das Terminal kann nicht nur Debit- und Kreditkarten verarbeiten, sondern auch Flottenkarten wie UTA, DKV und Roadrunner. „Wir beobachten, dass die Nachfrage nach der Akzeptanz von Flottenkarten an Waschstraßen wächst. Impulsgeber sind

dabei Firmen, die Leasing für Flottenfahrzeuge anbieten und gepflegte Fahrzeuge zurückbekommen wollen. Daher wird das Budget für die Wagenwäschen in die Leasingraten eingepreist und die Flottenkarte gleich mitgeliefert. Die Fahrer müssen die Karte nutzen, wenn sie die Wäsche nicht privat bezahlen wollen“, erläutert Jan-Peter Knoop, Vertriebsleiter bei Lavego. Inzwischen hat das Unternehmen mobile Terminals an 50 Waschstraßen im Einsatz: Rund 15 Prozent der Kartenzahlungen werden dort mit Flottenkarten bezahlt. Auch an der Mönneke-Station waren es Firmenkunden, die immer häufiger nach der Akzeptanz von DKV und UTA fragten. „An der Waschstraße in Wunstorf sind inzwischen Firmenfahrzeuge mit Flottenkarte ein signifikanter Teil der Waschstraßen-Kunden“, so Mönneke. Meistgenutzte Karte ist dabei die vom Mineralölmittelstand herausgegebene Roadrunner-Karte.

© Concardis



Auch Concardis bietet ein mobiles Terminal an, das iWL 250 mobile.

Mit der technischen Lösung von Lavego ist Mönneke sehr zufrieden. „Die drahtlose Technik läuft stabil“, freut sich Tom Jordt, Leiter des Waschgeschäfts. Bisher werden neben Debit- und Kreditkarten drei Flottenkarten akzeptiert. Technisch ist das Lavego-Terminal allerdings in der Lage, auch weitere Karten zu verarbeiten.

Während in der Diskussion um mobiles Bezahlen im Moment von immer neuen Apps die Rede ist, betont Vertriebsleiter Knoop die Vorteile der Kartenzahlung: „Die Kartenzahlung ist barrierefrei. Das heißt: Es ist keine zusätzliche Registrierung bei einem weiteren Zahlungsportal erforderlich. Dabei ist es unwichtig, ob die Karte in physischer Form vorliegt oder ob die Funktionen im Mobiltelefon integriert werden.“

Dagmar Ziegner

Anzeige

Tokheim Service Group



Tankautomaten von Tokheim:

Einfache Bedienung über Touchscreen, sekundenschnelle Zahlungsverarbeitung

Informieren Sie sich jetzt unter www.tokheim-service.de

Mitarbeiter gesucht!
www.tkhm.de/jobs

Technik

- Zapfsäulen
- Car Wash
- Tanktechnik
- Füllstandsmessung
- Elektro-Ladesäulen
- Preisauszeichnung

Systeme

- Kassensysteme
- Tankautomaten
- Zahlungslösungen
- Automatisierung
- Media-Management
- Fuhrpark-Management

Bau

- Planung
- Projektleitung
- Tankstellenbau
- Elektroinstallation
- Rohrleitungsbau
- Tanksanierung

Service

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

Pflicht zur Kartenannahme?

Muss ein Tankstellenbetreiber seinen Kunden die Kartenzahlung ermöglichen? Und wie viel Münzgeld hat er in welcher Stückelung zu akzeptieren? Antworten hat Stephan Zieger, Geschäftsführer des BFT.



© Knut Warda/stock.adobe.com

Niemand ist verpflichtet, mehr als 50 Münzen oder Münzen im Wert von über 200 Euro anzunehmen.

Ein Kunde stand ohne Bargeld in der Station eines Mitgliedsunternehmens des Bundesverbands freier Tankstellen (BFT) und beklagte sich, dass an der Tankstelle keine Kartenakzeptanz möglich war. Die Benutzung einer EC-Karte wäre möglich gewesen, aber diese hatte der Kunde nicht zur Verfügung. Er vertrat den Standpunkt, Kartenzahlung sei üblich und müsse gewährt werden. Nachdem Kunde und Tankstellenbetreiber sich doch einigen konnten, meldete sich das BFT-Mitglied am nächsten Tag bei der Geschäftsstelle und fragte nach der Rechtslage: „Muss ich Karten akzeptieren oder habe ich die Wahlfreiheit?“

Die Antwort: Nein, der Kunde hat nicht recht (obwohl der Kunde ja immer recht hat!). Es gibt keine Verpflichtung,

Karten zu akzeptieren. Leistung gibt es nur gegen Geld, das heißt, das gesetzliche Zahlungsmittel ist Geld, nicht die Karte. Hier ist der Gesetzgeber ziemlich eindeutig: Als gesetzliches Zahlungsmittel wird das Zahlungsmittel bezeichnet, das niemand zur Erfüllung einer Geldforderung ablehnen kann, ohne rechtliche Nachteile zu erleiden. Im Euroraum ist Euro-Bargeld das gesetzliche Zahlungsmittel. Und noch mehr: Nur Banknoten sind im Euro-Währungsgebiet das einzige unbeschränkte gesetzliche Zahlungsmittel. Jeder Gläubiger einer Geldforderung muss vom Schuldner Banknoten in unbegrenztem Umfang als Erfüllung seiner Forderung annehmen, sofern beide nichts anderes vereinbart haben.

Euro-Münzen sind nur beschränkte gesetzliche Zahlungsmittel, da niemand verpflichtet ist, mehr als 50 Münzen oder Münzen im Wert von über 200 Euro anzunehmen. Das Gleiche gilt auch für Euro-Gedenkmünzen (zwei Euro-Münzen mit besonderem Rückseiten-Motiv): Sie sind im gesamten Euro-Währungsgebiet gesetzliches Zahlungsmittel. Euro-Sammlermünzen hingegen sind nur im jeweiligen Ausgabeland gültig. Eine Sammlermünze ist daran zu erkennen, dass ihr Nennwert nicht dem einer regulären Umlaufmünze entspricht (etwa 1/4 Euro oder fünf Euro).

Die Vertragsparteien können sich allerdings darauf verständigen, dass der Gläubiger bestimmte Banknoten-Stückelungen nicht entgegennehmen muss. Dies

bezieht sich im Tankstellengeschäft regelmäßig auf 200- und 500-Euro-Banknoten. Diese Verständigung erfolgt über einen entsprechenden Aushang in der Nähe der Zapfsäulen oder in sonstiger geeigneter Form, damit der Kunde dies rechtzeitig zur Kenntnis nehmen kann. Außerdem gilt, dass das gegebene Geld in einem Verhältnis zum Wert des Einkaufs stehen muss. Alles andere ist Aufgabe einer Wechselstube.

Eindeutig kommunizieren

Wer signalisiert, Karten zu akzeptieren, darf dann angebotene Karten nicht zurückweisen. Das bezieht sich allerdings nur auf die ausdrücklich angezeigten Karten. Karten, die nicht angezeigt werden, weil sie nicht akzeptiert werden (aus welchem Grunde auch immer), müssen auch nicht angenommen werden. Ist die Annahme aus technischen Gründen nicht möglich, sollte dies klar und eindeutig signalisiert werden (zum Beispiel durch Aushang an der Säule).

Stephan Zieger

Rechtliche Grundlage: Zwei Gesetze, die Sie als Betreiber in Bezug auf Bargeld kennen sollten:

1. Gesetz über die Deutsche Bundesbank § 14 Notenausgabe (1)

Die Deutsche Bundesbank hat unbeschadet des Artikels 128 Absatz 1 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union das ausschließliche Recht, Banknoten im Geltungsbereich dieses Gesetzes auszugeben. Auf Euro lautende Banknoten sind das einzige unbeschränkte gesetzliche Zahlungsmittel. Die Deutsche Bundesbank hat die Stückelung und die Unterscheidungsmerkmale der von ihr ausgegebenen Noten öffentlich bekanntzumachen.

2. Verordnung (EG) Nr. 974/98 des Rates vom 3. Mai 1998 über die Einführung des Euro

Vom 1. Januar 2002 an geben die teilnehmenden Mitgliedstaaten Münzen aus, die auf Euro oder Cent lauten und den Bezeichnungen und technischen Merkmalen entsprechen, die der Rat nach Artikel 105 a Absatz 2 Satz 2 des Vertrags festlegen kann. Unbeschadet des Artikels 15 haben diese Münzen als einzige in allen diesen Mitgliedstaaten die Eigenschaft eines gesetzlichen Zahlungsmittels. Mit Ausnahme der ausgebenden Behörde und der Personen, die in den nationalen Rechtsvorschriften des ausgebenden Mitgliedstaats speziell benannt werden, ist niemand verpflichtet, mehr als fünfzig Münzen bei einer einzelnen Zahlung anzunehmen.

sz

Anzeige

WIR SIND DIE SPEZIALISTEN FÜR DEN BARGELDLOSEN ZAHLUNGSVERKEHR AN TANKSTELLEN

UNSERE VORTEILE:

- Kreditkartenpool für günstigere Disagien
- Nassdaten (Absatzmengen und Peilstände)

- Pricing mit Preisautomatik
- Preismelder (MTS)
- 24/7 Profi-Hotline

WEAT ist Partner für Einzeltankstellen, Mittelstand und Konzerne.

WEAT Electronic Datenservice GmbH | Graf-Adolf-Straße 35-37 | 40210 Düsseldorf | www.weat.de | anfrage@weat.de | Tel.: +49 211 9057-100

Die Stunde der Automaten

Neben Baywa und Avia beackert nun auch die OMV die Nische Automatentankstellen. Der Durchbruch ist fern, doch die Hersteller von Tankautomaten verzeichnen schon einen zarten Aufschwung.

Zuletzt hatte man sie auch immer öfter hierzulande Hand in Hand spazierend angetroffen – zwei Begriffe, die in einigen Ländern Europas längst eine Liaison eingingen, deren Verträglichkeit aber in Deutschland immer noch bezweifelt wird: Automaten und Tankstellen, Tankstellen und Automaten. Seit langem beackert die Baywa das Nischenangebot, dann baute die Avia ihr Angebot an Automatenstationen (Avia Xpress) aus. Und ganz frisch findet nun auch die OMV-Tochter FE Trading, dass die Romanze zwischen Aldi und un-

bemannten Tankstellen nicht nur auf der anderen Seite der Alpen funktionieren muss (wie Sie im Stammheft lesen). Kommt das offenbar wachsende Interesse für Tankautomaten schon auf der Herstellerseite an?

Eingabe wie beim Smartphone

Othmar Nussbaum, Geschäftsführer von Rato Elektronik, stellt aktuell eine rege Nachfrage fest. Man habe Kunden, die vermehrt in reine Automatenstationen investieren, wodurch „wir unsere Umsätze bei den Tankautomaten klar steigern konnten.“

Ratio Elektronik bietet sowohl einen zentralen Tankautomaten an, mit dem mehrere Tankplätze zu bedienen sind, als auch eine dezentrale Lösung. „Die dezentrale Lösung hat den Vorteil, dass der Kunde mit wenigen Bedienschritten tanken kann. Die Tankplatzwahl entfällt, und die Quittung erhält er auch direkt am Tankplatz“, führt Nussbaum aus.

Auch Tokheim berichtet von einer sehr hohen Nachfrage. Auslöser war die Anbindung des Crypto-VGA-Tankautomaten an das Netz von Weat im Mai 2017. Jetzt kön-

nen mehr Kunden mit der Tokheim-Technik arbeiten. Am besten verkauft sich der Automat als DIT-Version, sprich: als in die Zapfsäule integriertes Terminal. „Im Vergleich zu anderen Produkten am Markt benötigen wir kein separates PIN-Pad und können alle Zahlungsarten über ein einziges Touch-Terminal abwickeln“, hebt Produkt- und Marketingleiter Christian Leu hervor. Die nächste Evolutionsstufe des Automaten hat Tokheim schon auf dem spanischen Markt. Dort ist die Nummernschilderkennung nahtlos mit dem Tankautomaten verknüpft. Der Kunde muss lediglich seine PIN eintippen und kann tanken.

Scheidt & Bachmann sieht sich mit der mobilen Bezahlösung Siqma Fuel & Go gut für die Zukunft aufgestellt. Dieses Produkt ist in die App jeder MÖG integrierbar und vereinfacht die Tankvorgänge, was insbesondere in Stoßzeiten für Kunden und Betreiber von Interesse sei. Auch bietet die Bezahlösung Betreibern die Möglichkeit,

ihre Stationen über Nacht im unbemannten Betrieb zu öffnen. Die Kunden können sich mittels App mit ihrem Smartphone autorisieren und den gewünschten Zapfpunkt für eine Tankung freischalten.

Der am häufigsten installierte Automat ist der Siqma OPT, der den Vorteil habe, eine Tankstelle ohne zusätzliches Tankstellen-Management-System im Hintergrund völlig autark steuern zu können. Bei Nachrüstungen bestehender Zapfsäulen empfiehlt das Unternehmen Siqma Crid als günstige Outdoor-Lösung.

Prävention und Reaktion

Im Vergleich zur letztjährigen Übersicht hat Hectronic kurz vor Redaktionsschluss noch einen weiteren Automaten gemeldet: Der Hec Fleet ist die leicht abgespeckte Variante des Hec Star. Im Wesentlichen bietet er dieselben Komponenten, akzeptiert aber keine Debit- und Kreditkarten, ist nicht über ein Touch-Display bedien-

bar und hat anstatt eines Hybrid-Sicherheitsvorstecklesers einen klassischen mechanischen Vorsteckleser.

Wie unter anderem Novotec registriert Task Technology für das mobile Bezahlen noch kein gesteigertes Interesse. Dennoch bietet die Firma seit vier Jahren die Funktion „Tanken per Smartphone an“, die mit einem Tankautomaten kombinierbar ist. „Ebenso ist es möglich, damit einen Tankautomaten zu ersetzen. Das heißt, das Smartphone ist dann der Tankautomat“, erklärt Task Technology.

Steinhauser erachtet das Bedürfnis der Kunden für mobile Bezahlösungen ebenfalls als noch gering. Optional sei das bereits möglich, serienmäßig werde es die Option aber ab der Generation 2018 geben. Auch Novotec-Geschäftsführer Thomas Path plant diesen Service im Laufe des kommenden Jahres anzubieten: „Wir erwarten dadurch aber keinen direkten Absatzanstieg.“

Michael Simon

Tankautomaten in Deutschland für Straßentankstellen																					
Unternehmen	BICA Deutschland	BICA Deutschland	Hectronic	Hermann Lümmen GmbH (lumatic)	Huth Elektronik Systeme	Marco Bungalski	Marco Bungalski	NOVOTEC Computer-Systeme GmbH	Ratio Elektronik	Ratio Elektronik	Ratio Elektronik	Scheidt & Bachmann	Scheidt & Bachmann	Scheidt & Bachmann	STEINHAUSER electronic	Task Technology	Task Technology	Tokheim	Tokheim	Tokheim	Tokheim
Typ/Modell	Euro.VIP	Euro.DAC	HecStar	630/II/E	T5010 Vario	TM-A1	TM-A1 BNA	NSC-200	RAPAY-C Giro Touch	RAPAY-C Giro	RAPAY-C Business	SIQMA CRID (Säulen-Unterbau)	SIQMA CRID (Stand-alone-Pedestal)	SIQMA OPT	SKMat	TT500	TThec	CryptoVGA-SlimTouch	CryptoBNA	CryptoVGA-DIT	CryptoVGA-Independer
Systemgebundener Automat	ja	ja	ja	ja	am Huth-POS oder als Stand-alone-Variante	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja, an FuelPOS/FuelHomebase	ja, an FuelPOS/FuelHomebase	ja, an FuelPOS/FuelHomebase	autonomer Automat mit integrierter Homebase
Autonomer Automat	ja	nein	ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	nein	ja	ja	ja	nein	nein	nein	nein	ja
Maße (Höhe x Tiefe x Breite in mm)	1.600 x 550 x 575 oder 1.450 x 550 x 575	säulenabhängig	schmales Gehäuse: 1.600 x 405 x 280 breites Gehäuse: 1.630 x 405 x 430 Einbauversion (CRID): 365,2 x 305 x 354	300 x 220 x 300	1.708 x 400 x 367	1.700 x 400 x 400	1.800 x 500 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	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
Bauform																					
Standgehäuse zur Verwaltung mehrerer Zapfsäulen	ja	nein	ja, 16 Zapfpunkte	ja	ja	ja	ja	bis 99 Zapfpunkte	ja	ja	ja	nein	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja
Einbauversion in Zapfsäule	nein	ja	ja, für verschiedene Säulenfabrikate	ja	nein	nein	nein	nein	ja	ja	ja	ja	nein	nein	ja	ja	nein	nein	nein	ja	nein
Touch-Display mit PIN-Pad-Funktion	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	ja	ja	ja	ja
Touch-Display mit separatem PIN-Pad	ja	ja	ja	nein	ja	nein	nein	bei Modell NSC-200ec	ja	nein	nein	nein ²	nein ²	ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
Bedienung über PIN-Pad	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	bei Modell NSC-200ec	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	nein	nein	nein
Beleuchtung	nein	nein	ja, LED	nein	ja	ja, LED	ja, LED	ja	ja	ja	ja	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	Hecronic	Hermann Lümmen GmbH (lumatic)	Huth Elektronik Systeme	Marco Bungalski	Marco Bungalski	NOVOTEC Computer-Systeme GmbH	Ratio Elektronik	Ratio Elektronik	Ratio Elektronik	Scheidt & Bachmann	Scheidt & Bachmann	Scheidt & Bachmann	STEINHAUSER electronic	Task Technology	Task Technology	Tokheim	Tokheim	Tokheim	Tokheim
Typ/Modell	Euro.VIP	Euro.DAC	HecStar	630/II/E	T5010 Vario	TM-A1	TM-A1 BNA	NSC-200	RAPAY-C Giro Touch	RAPAY-C Giro	RAPAY-C Business	SIQMA CRID (Säulen-Unterbau)	SIQMA CRID (Stand-alone-Pedestal)	SIQMA OPT	SKMat	TT500	TTHec	CryptoVGA-SlimTouch	CryptoBNA	CryptoVGA-DIT	CryptoVGA-Independer
Mechanischer Vorsteckleser	ja	ja	Hybrid-Sicherheitsvorsteckleser	ja	ja	ja	ja	optional	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Motorkartenleser	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	optional	optional	optional	optional	nein	nein	nein	nein	ja	ja	nein	nein	nein	nein
Temperaturbereich	minus 25° bis plus 55° C	minus 25° bis plus 55° C	minus 20° bis plus 55° C	üblicher europäischer Bereich	minus 15° bis plus 70° C	minus 30° bis plus 60° 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	minus 25° bis plus 50° C ²	minus 25° bis plus 50° C ²	minus 40° bis plus 50° 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
Heizung	ja	ja	ja, schaltet sich bei unter 15° C ein (einstellbar)	nein	ja	ja, geregelt	ja, geregelt	thermostatisch geregelt	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	k. A.	ja	ja
Anbindung an Software	Smash.SIM	Smash.SIM	ja, diverse Schnittstellen	ja	ja	T-Master, T-Master PCS	T-Master, T-Master PCS	Programm FPI.net/Fremdsoftware opt.	Ratio Managementprogramm	Ratio Managementprogramm	Ratio Managementprogramm	ja	ja	ja	ja	ja	ja	Pludra Euroöl, ICASA, Euro-data, Zamik, Autopoll			
Zahlungsarten																					
Fernfreigabe	ja	ja	ja, über Webpage	ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	nein	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Barzahlung	optional	nein	ja	nein	optional ab 2018	nein	ja	optional (NSC-200 BNL)	optional	optional	optional	nein	ja (optional)	ja (optional)	optional	ja	ja	nein	ja	nein	nein
Debitkarten	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Stationskarten	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Flottenkarten	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	optional	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Kreditkarten	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	optional	ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Kontaktlose Bezahlfunktion (NFC)	nein	nein	ja	ja	ja	ja (optional)	ja (optional)	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	optional	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Barcode-Leser	optional	-	ja	nein	ja	nein	ja	optional	ja	ja	ja	ja (optional)	ja (optional)	ja (optional)	optional	ja (für Gutscheine und Banknotenüberzahlung)	ja (für Gutscheine und Banknotenüberzahlung)	ja	ja	ja	ja
Sicherheitsmerkmale																					
Missbrauchsschutz durch separaten Zugang zum Tresorfach	nein	nein	Tresor zertifiziert nach Vds Klasse T1	nein	ja	ja	ja	Sicherheitsschloss mit Alarmfunktion	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja	k. A.	ja	k. A.	k. A.
Videüberwachung	nein	nein	Anbindung möglich	nein	Schnittstelle zum Überwachungssystem	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	ja (optional)	optional	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Verschlüsse, mechanisch	ja	ja	ja, Sicherheits-schließung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	nein	nein	nein
Verschlüsse, elektromechanisch	nein	nein	nein	nein	ja	nein	nein	optional	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	ja	ja	ja	ja
Sonstiges																					
Zertifikate/Zulassungen	innerstaatliche Bauartzulassung, Part Zertifizierung	innerstaatliche Bauartzulassung	CE, MID, PTB, VdS	MID	PTB Bauartzulassung 5.631-98.23, dritter Nachtrag	Baumusterprüfbescheinigung PTB	Baumusterprüfbescheinigung PTB	Baumusterprüfbescheinigung PTB	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	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
Energieverbrauch	k. A.	k. A.	ohne BNA 250 VA, mit BNA 450 VA	k. A.	390 VA	25 W / 80 W mit aktiver Heizung (unter 5° C Umgebungstemp.)	30 W / 85 W mit aktiver Heizung (unter 5° C Umgebungstemp.)	1,0 A/230 Watt	54 W (mit Heizung 115W)	50 W (mit Heizung 115W)	50 W (mit Heizung 115W)	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
Listenpreis	k. A.	k. A.	k. A.	auf Anfrage	8.000 - 12.000 Euro (nach Ausführung)	7.500 Euro	10.500 Euro	UVP ab 4.600 Euro	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	ca. 7.900 Euro mit kontaktlosem Leser	ca. 8.950 Euro mit kontaktlosem Leser	k. A.	k. A.	k. A.

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. Netzbetrieb auf höchstem Niveau

Seit über 20 Jahren arbeiten wir
Tag für Tag dafür, Kartenzahlungen
zuverlässig, schnell und präzise ab-
zuwickeln und diesem Vertrauen ge-
recht 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 für Sie

girocard (PIN und Euro-ELV), Kreditkarten (auch kontaktlos), 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

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

4. Echtzeit-Auswertungen

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