

Digitales Tabakregal sorgt für mehr Umsatz bei Calpam

Tobaccoland und Calpam haben gemeinsam ein Projekt zur Digitalisierung der Tabakverkaufsregale an drei Teststationen gestartet. Für noch effizientere Abläufe sorgt die Anbindung der EWA Wall an das Kassensystem.



Die Kunden der drei Calpam Tankstellen waren zunächst verwundert über die riesigen Displays der EWA Wall, die Reaktionen fielen aber immer positiv aus.

An drei Calpam Tankstellen an den Standorten Unna, Offenbach und Hille steht nun anstelle des herkömmlichen Zigarettenregales ein elektronisches Warenausgabesystem, die sogenannte EWA Wall von Tobaccoland. Die drei Calpam Tankstellen haben sich gemeinsam mit Jürgen Wagner, Spartenleiter Tankstellen der Calpam Mineralölgesellschaft, für eine Neuausrichtung entschieden. Im Zuge des Umbaus wurde auch die Automatisierung der Tabakverkaufsregale vorgenommen. Diese erfolgte in zwei Schritten. Zunächst

wurde das normale Tabakregal durch einen Automaten mit XXXL-Bildschirmen ersetzt. Anschließend hat das Unternehmen Ratio Elektronik die Anbindung an das Kassensystem vorgenommen.

Das kann die EWA Wall

Das 2,18 Meter hohe und 2,63 Meter breite beleuchtete Display fällt beim Betreten der Tankstelle sofort ins Auge. Auf der EWA Wall sind die verschiedenen Zigaretten- und Tabakmarken abgebildet. Hinter dem Bildschirm verbirgt sich das Lager. Darin

ist Platz für circa 1.000 Zigarettenpackungen. Lediglich OTP-Produkte, die nicht in der klassischen Schachtel verpackt sind, werden in einem angebauten Tabakregal aufgestellt. Der Verkauf läuft ähnlich wie bei Gutscheinkarten ab. Der Kassierer wählt das gewünschte Produkt auf dem Display aus, die Ware wird anschließend aus dem Automaten entnommen und an der Kasse gescannt. Erst nachdem der Verkaufs- und Bezahlvorgang abgeschlossen ist, wird die Ware von Tobaccoland dem Betreiber in Rechnung gestellt.

Die EWA Wall soll dem Kassierer nicht nur die Suche nach der richtigen Packung im Regal ersparen, sondern vor allem einen Rundumservice bieten, der den Verkaufsprozess beschleunigt und das Personal entlastet. Da Tobaccoland für die Ware im Automaten zuständig ist und erst Kosten anfallen, wenn diese verkauft wird, sinkt das Inventurrisiko gegen null. Auch die Liquidität des Pächters wird verbessert, da die Warenbestandsvorauszahlungen wegfallen. Das System erkennt automatisch, wenn eine Sorte ausverkauft ist, so muss sich das Tankstellenpersonal nicht mehr um die Bestellung und den Wareneingang kümmern. Die Lieferung neuer Tabakware wird von Tobaccoland organisiert und erfolgt mehrmals wöchentlich. Fehlbestellungen, für die der Betreiber ohne EWA System selbst verantwortlich ist, werden dadurch vermieden. Außerdem nimmt Tobaccoland eine Anpassung des Sortiments auf Grundlage der Analyse der verkauften Produkte vor. Die Out-of-

stock-Quote wird so signifikant reduziert und die Verfügbarkeit beliebter Produkte sichergestellt.

Keine Leerstände und mehr Sicherheit

Der Tankstellenpartner in Unna, Ahmet Imran, nutzt das System seit Winter vergangenen Jahres und ist sehr zufrieden. „Was uns aufgefallen ist: Seitdem das Gerät bei uns steht, haben wir so gut wie keine Leerstände mehr. Das heißt Leerstände gibt es ab und zu schon, aber dann maximal für einen Tag. Vorher wurden wir nur einmal die Woche beliefert. Wenn dann jemand am nächsten Tag kam, der ungewöhnlich viel kauft, hatte man eine Woche Leerstand.“

Auch Ilka Gärtner, die Inhaberin der Calpam Tankstelle in Hille ist begeistert: „Im Mai dieses Jahres wurde der komplette Tankstellenshop umgebaut und in dem Zuge haben wir auch die EWA Wall mit reingenommen. Das ist eine große Erleich-

terung, die ich nicht missen möchte, vor allem, weil man sich überhaupt nicht mehr um die Bestellungen kümmern muss.“

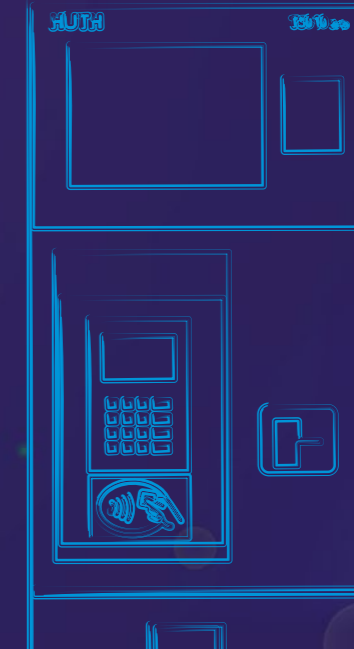
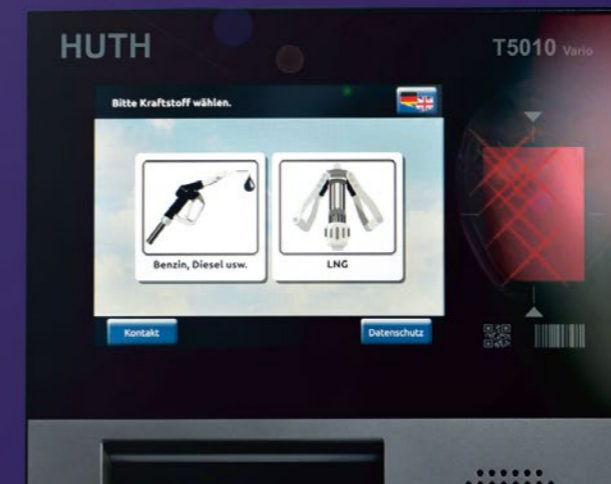
Die Kunden an den Stationen Unna und Hille waren nach anfänglicher Verwunderung über die riesigen leuchtenden Displays begeistert. „Am Anfang wurden wir von den Kunden oft erstaunt gefragt, was das sei“, sagt Imran. „Sowas hätten sie vorher noch nie in einem Shop gesehen. Seitdem haben wir nur positive Resonanz bekommen“, freut sich der Tankstelleninhaber.

Ein weiterer Vorteil: Durch den Verschluss der Ware im Automaten sei im Grunde kein Tabakwarendiebstahl mehr durch das Personal oder Diebe zu erwarten. Gärtner berichtet: „Wir hatten vorher mindestens einen Einbruch im Jahr, meiner Meinung nach ist es jetzt viel sicherer.“ „Die Ware im Automaten ist im Grunde wie in einem Stahltesor gesichert. Wenn der Einbrecher die Ware tatsächlich entwenden könnte, dann liegt das Waren-

Anzeige

Bestens gerüstet. T5010 VARIO

Heute und in Zukunft!



HUTH. Impulse für die Tankstelle.

www.huth-elektronik.de

risiko noch immer bei Tobaccoland. Somit gibt es am Jahresende keine böse Überraschung bei der Abrechnung“, so Wagner.

Restbestand bei der Umstellung auf die EWA Wall

Der Automat selbst wird am Aufstellungstag vorgefüllt, getestet und laut Wagner „ready to use“ angeliefert, sodass er nur noch in Betrieb genommen werden muss. Auch Imran berichtet, dass es keinerlei Probleme gab. Der Aufbau habe nur einen Tag gedauert. „Tobaccoland hat unsere Restware abgekauft und wir haben dafür eine Gutschrift bekommen.“

An der Tankstelle Hille gab es hingegen ein paar Startschwierigkeiten. „Das war die Einarbeitungsphase, nach zwei Wochen lief dann aber alles perfekt,“ erzählt Gärtner.

Schnellere Abläufe durch die Anbindung ans Kassensystem

Um die Vorgänge im Shopgeschäft noch schneller und einfacher zu gestalten, wurde im zweiten Schritt die Anbindung der EWA Wall an das Kassensystem vorgenommen. Die Umsetzung an den drei Calpam Tankstellen erfolgte im Juli durch Ratio Elektronik. „Calpam hat vor einigen Jahren die Entscheidung getroffen, dieses Kassensystem zu verwenden. Somit war es mein Wunsch als einer der Projektväter, das Ratio Kassensystem mit dem EWA Wall Automaten zu koppeln. Bezüglich der Anbindung zu anderen Kassenherstellern kann ich sagen: Wir waren die Ersten!“, sagt Wagner stolz.

Da das Ratio Kassensystem und die EWA Wall miteinander kommunizieren, kann direkt im Kassensystem auf die Wall zugegriffen werden. Der neue Ablauf kommt somit ohne die Schritte „Auswahl des Produktes über die EWA Wall“ und „Scannen des Artikels“ aus. „Ganz am Anfang hatte die EWA Wall einen eigenen Bildschirm, wo man die Produkte auswählen konnte. Das war etwas umständlich“, erinnert sich Imran. „Ratio hat eine Schnittstelle entwickelt, die in unser System integriert wurde. Und jetzt läuft alles über unser Kassensystem. Die Verknüpfung dauerte keine Stunde, das ging ratzfatz. Die haben das draufgespielt, einmal kurz getestet, dann lief das.“

Und was passiert, wenn der Kassierer einmal eine falsche Schachtel auswählt oder der Kunde es sich anders überlegt? „Vertippt sich der Kassierer und bemerkt dies nicht,



An der Tankstelle Unna gibt es die Ewa Wall seit Winter letzten Jahres. Der Tankstellenpartner Ahmet Imran freut sich seither über steigende Verkaufszahlen.

bevor die Schachtel ausgeworfen wird, so kann er an der Kasse eine Warenrücknahme buchen, dem Kunden das Geld wieder zurückgeben und die Schachtel in einen speziellen Schacht im Automat zurückführen. Tobaccoland erstattet dann den Betrag“, erklärt Wagner. Allerdings komme dieser Fall nur sehr selten vor. Dadurch, dass alle Prozesse in einem System vereint sind, sei die Fehlerquote bei der Produktauswahl und Datenübermittlung stark gesunken.

Umsatzsteigerung im Tabakverkauf

Nach Angaben von Wagner hat die Kooperation mit Tobaccoland die Umsätze im Tabakverkauf erhöht. „Mit 111,06 Prozent gegenüber dem Vorjahr, beziehungsweise bereinigt um die ganze Marktperformance noch immer 7,49 Prozent, sind wir allesamt sehr glücklich.“ Besonders in den Frühjahrsmonaten April (12,97 Prozent), Mai (20,57 Prozent) und Juni (11,53 Prozent) zeige sich laut Wagner, dass die Stationen mit EWA Wall deutlich besser abschneiden würden als das übrige Calpam Netz. Auch Imran bestätigt diese Einschätzung: „Wenn ich mir die Zigarettenumsätze vorher und nachher angucke, waren da deutliche Steigerungen, weil auch immer alle Produkte verfügbar sind.“ Die aktuellen Umsätze aus dem Monat September zeigen, dass die Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr um 5,36 Prozent besser ist als die übliche Entwicklung bei Calpam ohne EWA Wall.

Und was kostet das?

Für die EWA Wall setzten sich die Kosten aus zwei Komponenten zusammen. Zum einen die Bewirtschaftungspauschale, zum

anderen die Technikpauschale. „Beide Pauschalen werden von Tobaccoland je nach Standort individuell berechnet und angeboten“, erklärt Wagner. Er wird etwas präziser: „Ohne dass ich jetzt um den heißen Brei reden möchte, kann ich sagen, dass beide Pauschalen in Summe etwa 700 bis 1.000 Euro monatlich ausmachen.“ Diese komplette Serviceleistung von Tobaccoland koste meist 1 bis 1,5 Prozentpunkte an Abschlagsmarge, so Wagner. Nach Angaben von Tobaccoland kann das Konzept individuell an die Bedürfnisse jeder Station angepasst werden. Ebenso bietet das Unternehmen neben den klassischen Außenautomaten demnächst Lösungen für unbemannte Tankstellen an.

Die Kassenschnittstelle von Ratio kostet mit Einbau circa 1.000 Euro und ist nur einmalig zu zahlen. Wagner resümiert: „Es ist vielmehr eine Willensentscheidung, ob man bereit ist, einen gewissen Kostenblock transparent zu akzeptieren, um dann im Nachgang höhere Umsätze zu erzielen, bei gleichzeitig sprunghaft steigender Liquidität für den Betreiber.“

Große Pläne

Die EWA Wall wurde 2019 für Tankstellen auf den Markt gebracht. Inzwischen gibt es Kooperationen mit mehreren Betreibern und auch Wagner kann sich vorstellen, die EWA Wall nach Abschluss der Tests an weiteren Calpam Tankstellen einzusetzen. „Es finden Gespräche mit Tobaccoland statt, um weitere Tankstellen mit dem System auszustatten. Auch planen wir möglicherweise an einem Standort eine sechsstürige EWA Wall einzubauen, was einen enormen Beleuchtungs- und Werbecharakter hätte“, so Wagner. *Sina Hoffmann*