



# Tabakwarenverkauf 4.0

## – einfach, schnell, sicher

Der Großhändler Tobacco-land hat ein elektronisches Warenausgabesystem speziell für Tankstellen entwickelt. Die mittelständische Mineralölgesellschaft Calpam ist begeistert von dem Tabakautomaten, der mit dem Kassensystem verbunden werden kann.

TEXT: GERHARD HÖRNER FOTOS: GERHARD HÖRNER

Ob Tankstellen Hotspots sind, an denen sich zwei Menschen ineinander verlieben? Es ist durchaus denkbar, dass sich solche Szenen, wie sie auf einem Flyer von Tabak-Großhändler Tobacco-land zu sehen sind, künftig in Shops abspielen werden. Zum Beispiel an der Calpam-Station in Offenbach.

Themen für Flirts oder Smalltalk gibt es viele an der frisch renovierten Station in der Waldstraße. Vor allem für Raucherinnen und Raucher. Dasselbe gilt für die Calpam-Standorte Unna und Hille. Seit mehreren Monaten arbeiten die drei Stationen mit „EWA.wall“, einem elektronischen Warenausgabesystem für Tabakwaren, das Tobacco-land speziell für Tankstellen entwickelt hat, kombiniert mit Full-Service. Die Innovation

sorgt für Gesprächsstoff und ist ein echter Eyecatcher.

### Mehr als 1.000 Packungen

Wir hatten die Gelegenheit, das System unter die Lupe zu nehmen. Bei einem Termin mit Jürgen Wagner in Offenbach. Der Spartenleiter Tankstellen bei der mittelständischen Mineralölgesellschaft Calpam und Pächter Velibor Milosevic haben sich für zwei automatisierte elektronische Wandregale entschieden. Unter einer Blende in Metall-Optik und dem Schriftzug „Willkommen“ erstreckt sich ein 2,18 Meter hohes und 2,63 Meter breites beleuchtetes Display, auf dem die verschiedenen Zigaretten- und Tabakmarken abgebildet sind. Hinter den Türen der beiden Regalschränke befin-

den sich weit über hundert Schächte, die mehr als 1.000 Packungen aufnehmen können. Im Unterteil ist die elektronische Steuerung untergebracht.

Wagner demonstriert, wie der Tabakwarenverkauf mit dem neuen System funktioniert, das mit einem XXL-Touch-Bildschirm verbunden ist. „Die Bedienoberfläche zeigt dem Mitarbeiter alle Produkte an, die von der Tankstelle angeboten werden.“ Dazu gehören neben Zigaretten und Tabakerhitzern („Iqos“) im Automaten auch Tabakwaren, die keine klassische Packungsform haben und in einem herkömmlichen Regal platziert sind. „Nehmen wir an, der Kunde möchte eine Schachtel Marlboro Red“, sagt Wagner. „Auf dem Touchscreen wird das Produkt ausgewählt und mit dem ‚Warenausgabe‘-Button bestätigt.“ Nachdem sich der Mitarbeiter per Scan-

ner mit seinem Zugriffscode legitimiert hat, vergeht nicht einmal eine Sekunde – und schon liegt die Packung im Ausgabeschacht des Automaten. „Danach muss er die Schachtel ins Kassensystem einscannen, der Kunde zahlt, fertig.“

### Zeitersparnis fürs Personal

„Mittlerweile haben wir bereits mehrere Dutzend Betreiber mit unserem neuen System ausgestattet“, sagt Juan Antonio Atanes Ferreiro, Director Business Development bei Tobaccoland. Mit zu den ersten Kooperationspartnern zählte Calpam. Milosevic freut sich, dass seine Station dazu gehört. „Der Automat macht die Arbeit einfacher, schneller und sicherer“, sagt der Tankstellenunternehmer. „Durch die massive Zeitersparnis können wir mehr Energie ins Tagesgeschäft stecken.“ Zum Beispiel, um die Anlage

“

*Das System ist jedem Mitarbeiter überlegen, auch wenn er noch so schlau ist.*

Jürgen Wagner, Spartenleiter Tankstellen Calpam Mineralöl-Gesellschaft mbH



und den Shop in Schuss zu halten, in der Werkstatt zu arbeiten – „vor allem aber, um Kundenpflege zu betreiben und ein bisschen Smalltalk.“ Auch den Service von Tobaccoland findet er „super“. Welche Vorteile das Rundum-sorglos-Paket hat, wird schon beim Eingang der Ware deutlich. „Früher mussten die Mitarbeiter die Produkte kontrollieren, ▶

# JBR Snuff

erfrischend. anders!

**JBR Yellow Snuff**  
Orange · Citrus



**JBR Green Snuff**  
Wintergreen · Spearmint



**JBR Blue Snuff**  
Eisbonbon · Menthol



**JBR Red Snuff**  
Kirsche · Menthol



10g  
**3,70**  
/ €

## SHOP & CONVENIENCE

### Tabak

► in die Regale räumen und lagern“, erzählt Wagner. „All das fällt weg, denn jetzt gibt es den Automaten, der von Tobaccoland befüllt wird.“ Circa dreimal pro Woche kommt ein Außendienstler vorbei, öffnet die ansonsten verschlossene Tür des Warenausgabesystems und packt frische Produkte in die Schächte. „Dadurch haben wir die Sicherheit, dass alle gewünschten Marken stets verfügbar sind und vermeiden Out-of-Stock-Situationen“, sagt Wagner. Das digitale System kommuniziert über eine Cloud-Plattform live mit der Zentrale des Großhändlers.

Ein weiterer Vorteil für Milosevic: die individuelle Sortimentskonfiguration. „Bei uns gibt es relativ viele Kunden, die Magnum-Zigaretten rauchen. Anfangs war die Marke nicht in der ‚EWA.wall‘ vorgesehen. Auf meinen Wunsch hin hat Tobaccoland vier Schächte mit Magnum befüllt.“ Auch Probleme, die Milosevic zuvor mit dem klassischen Tabakregal hatte, gehören der Vergangenheit an. „Inventurdifferenzen gibt es praktisch nicht mehr. Außerdem entfällt das Suchen nach der richtigen Packung im Regal, wir müssen jetzt nur noch den Button auf dem Bildschirm betätigen.“

Neben der Warenausgabe und der automatischen Disposition hat „EWA.



Freuen sich über die frisch renovierte Station mit „EWA.wall“: Pächter Velibor Milosevic, seine Frau Ivana und Sohn Marlon.

wall“ noch eine weitere Funktion. „Der Automat ist gleichzeitig auch das Lager“, erklärt Wagner. „Bevor das System an unseren drei Stationen installiert wurde, kam es schon mal vor, dass ein Tankstellenbetreiber eine zu große Menge einer bestimmten Marke bestellt hatte.“ Das kann zu Problemen führen, weil Tabak leicht austrocknet. Sinkt die Nachfrage nach einem Nischenprodukt, kann es sogar vorkommen, dass der Stationär auf seiner Ware sitzen bleibt.

#### Keine Vorleistung mehr

Das kann jetzt nicht mehr passieren. Denn der Stationär muss nicht mehr wie sonst in Vorleistung treten. „Die Rechnung durch Tobaccoland wird erst dann generiert, wenn der Automat die Ware ausgibt“, so Wagner. „Dies ermöglicht praktisch einen ‚grenzenlosen‘ Tabakverkauf ohne Kapitalbindung und verschafft dem Betreiber deutlich mehr freie Liquidität.“

Ein bisschen Geld muss der Betreiber aber dennoch in die Hand nehmen. Die Pauschale, die Tobaccoland für den Full-Service berechnet, liegt bei mehreren tausend Euro im Jahr. „Durch die vielen Vorteile von ‚EWA.wall‘ macht

die Tankstelle unterm Strich dennoch ein gutes Geschäft“, sagt Wagner. „Auch die Absatz- und Umsatzzahlen steigen überproportional. 2020 haben wir an unseren 52 Tankstellen bei Tabakwaren ein Umsatzplus von elf Prozent erzielt. Bei den Stationen mit dem neuen Automaten geht es in Richtung 20 Prozent.“

Inzwischen profitiert der Standort von einer weiteren Innovation. Ende Juli, kurz nach unserem Besuch, wurde die „EWA.wall“ wie in Unna und Hille mit dem Kassensystem von Ratio Elektronik verbunden. „Dadurch wird das zweimalige Scannen überflüssig“, sagt Wagner, „ebenso wie der zusätzliche Monitor.“ Der Verkauf läuft nun komplett über den Kassensystembildschirm. „Durch einen Klick landet das Produkt inklusive EAN-Code im Warenkorb. Nachdem der Kunde bezahlt hat, überträgt die Kasse den Befehl an die ‚EWA.wall‘ – und der Automat spuckt die Ware aus.“

Entwickelt wurde die innovative Lösung vom Kassensystem-Hersteller Ratio Elektronik. „Das hat uns zwar einiges gekostet“, so Wagner. „Aber diese Summe haben wir gern investiert, denn jetzt sind wir optimal für die Zukunft gerüstet.“ ■

Die Tankstelle in Offenbach ist die dritte Calpam-Station, die mit dem neuen System ausgestattet wurde.





JUAN ANTONIO  
ATANES FERREIRO

Director Business Development  
bei Tobaccoland

[www.tobaccoland.de](http://www.tobaccoland.de)

**Herr Atanes Ferreiro, wie kamen Sie auf die Idee, ein elektronisches Tabakregal speziell für Tankstellen zu entwickeln?**

Aufgrund des veränderten Einkaufsverhaltens und der zunehmenden staatlichen Regularien haben wir einen Full-Service kreiert, den wir seit fünf Jahren ‚EWA‘ nennen. Die aktuellste Produkter-

weiterung in diesem Geschäftsfeld ist unser Tabakregal ‚EWA.wall‘, das seit Ende 2019 im Markt ist.

**Wie hoch ist die Zahl der Tankstellen, die Ihr elektronisches Warenausgabesystem aktuell einsetzen?**

Es gibt bereits Kooperationen mit mehreren Dutzend Betreibern. Aufgrund unseres großen Außendienstes, der 600 Köpfe zählt, und des individuellen Konzepts können wir den ‚EWA‘ Full-Service für jeden Standort anbieten – egal, ob es sich um eine einzelne Tankstelle handelt oder um Stationen, die zu einem Konzern gehören.

**Was sind die wichtigsten Vorteile für den Tankstellenbetreiber?**

Die Pluspunkte für alle ‚EWA‘-Kunden sind Inventursicherheit, effiziente Automatenbewirtschaftung, automatische Warendisposition, Reduzierung der Kapitalbindung und geringere Out-of-Stocks. Außerdem sind wir ein proaktiver Kooperationspartner, der dafür sorgt, dass sämtliche Geräte und Prozesse immer auf dem aktuellsten Stand sind. Wir wollen, dass unsere Kunden

mit unseren Lösungen mehr Tabakwaren verkaufen, denn darüber finanziert sich auch Tobaccoland.

**Welches Potenzial besitzt der Automat für Tankstellen?**

Unser Automat mit seinem attraktiven Design hilft gerade Stationen, die Tabakprodukte noch effizienter abverkaufen wollen oder müssen. Ich bin überzeugt, dass sich ‚EWA.wall‘ in naher Zukunft zur cleveren Alternative zum klassischen Regal am Point of Sale entwickeln wird. Vor allem, weil das System die Vorteile der Shopper Journey, also des Wegs des Konsumenten bis zur Kaufentscheidung, mit einem effizienteren Waren-Handling kombiniert.

**Gibt es auch Lösungen für den Außenbereich für Tankstellen beziehungsweise für Stationen ohne Personal?**

Neben den klassischen Außenautomaten, die sicherlich bekannt sind, bieten wir auch spezielle Lösungen für unbemannte Shops. Aktuell arbeiten wir mit vielen Unternehmen zusammen, die diese neue Art und Weise des Point of Sales testen wollen.

**DJEEP**

NEU

QUALITÄT  
& DESIGN  
STYLE



Drei Merkmale in einem Feuerzeug – Qualität, Design und Style zeichnen die neue Marke DJEEP aus! Denn in jedes Feuerzeug fließt einzigartiges Know-how, das außergewöhnliche High-End-Dekore mit sinnlichen Veredelungseffekten ermöglicht. Dazu erfüllen sie hohe Qualitäts- und Sicherheitsstandards.

Seien Sie von Anfang an dabei! Werden Sie jetzt erfolgreicher Partner von DJEEP! BIC Deutschland GmbH & Co. OHG | Ginnheimer Str. 4 | D-65760 Eschborn