

„Betreiber profitieren an allen Standorten“

Mit modernen Systemen für Telemetrie und bargeldlose Bezahlung hält die Digitalisierung Einzug in das Vending-Geschäft. Warum gerade jetzt ein guter Zeitpunkt ist, in diese Systeme zu investieren, hat VendingSpiegel von Marktexperten erfahren.

Bereits seit Jahren gelten Cashless- und Telemetriesysteme als innovative Technologien und versprechen zahlreiche Vorteile für das Tagesgeschäft der Operator. Und so sollten Betreiber aus Sicht von Card4Vend-Geschäftsführer Torben Dankers eine Entscheidung für diese Systeme nicht an einen bestimmten Zeitpunkt knüpfen, denn: „Es ist immer ein guter Zeitpunkt, um in innovative Technologien zu investieren.“ Viele junge Unternehmen hätten das erkannt und würden bei ihren Automatenkonzepten von Anfang an Kartenleser mit Girocard- und Kreditkarten-Akzeptanz sowie auch Telemetrie einsetzen. „Das Geld ist somit schneller beim Operator und das Aufbruchsrisiko sowie Service-Einsätze reduzieren sich durch die Kartenzahlung. Die Daten liegen digital vor und vereinfachen die Buchführung“, zählt Dankers einige der Vorteile für die Betreiber auf.

„Cashless-Open-Loop-Systeme sind für eine deutliche Umsatzsteigerung am Automaten nicht mehr wegzudenken“, hebt Heiko



Mit „PIN-on-Glass“-Terminals reagiert Card4Vend auf neue Anforderungen im Vending-Markt.

Mesch, Geschäftsführer S+M, hervor. Das Bezahlen mit Karte oder Handy sei mittlerweile bei vielen Bürgern angekommen und werde als Bezahlungsmöglichkeit oftmals sogar verlangt. Heiko Mesch ergänzt: „In der Betriebsverpflegung könnte dies künftig sogar die Gästekarten ersetzen und zudem eine Lademöglichkeit der bestehenden Closed-Loop-Systeme darstellen. Da wir ein Touch Display mit „PIN-on-Glass“ verfügbar haben, ist auch eine Ladesumme als Auswahl möglich.“ Telemetrie ist aus seiner Sicht sogar unerlässlich geworden. „Gerade in Zeiten der Kassennachschau macht es zunehmend Sinn, sich als Operator kooperativ gegenüber potenziellen Prüfungen zu zeigen. Vorbereitet zu sein und Prüfern fiskale Möglichkeiten zu bieten, wird in der heutigen Zeit immer wichtiger“, macht Mesch deutlich.

Guter Zeitpunkt

Einige weitere Anbieter sehen gerade jetzt einen guten

Moment gekommen, um in Telemetrie- und Cashless-Systeme für das Automatengeschäft zu investieren. Engeltec-Geschäftsführer Ulli Engel nennt den Zeitpunkt „ideal“, da diese Technologien den Betreibern erhebliche Wettbewerbsvorteile böten. „Sie ermöglichen eine transparente und detaillierte Überwachung der Einnahmen sowie der Performance der Automaten“, sagt er. Zudem würden Fernverwaltungsfunktionen, wie die Möglichkeit zur Preisänderung aus der Ferne, die Effizienz und Flexibilität erhöhen. „Ohne diese Technologien müssen sich Betreiber auf ihre Intuition verlassen, was teuer und ineffizient sein kann“, macht Ulli Engel deutlich. Zudem bevorzugten immer mehr Kunden in Deutschland die bargeldlose Zahlung, sodass Automaten mit reiner Bargeldakzeptanz potenzielle Kunden abschrecken könnten.

Auch Martin Witschi, Geschäftsführer Hug-Witschi, sieht Cashless-Zahlungen derzeit „stark im Trend“, wovon Operator durch

eine Aufrüstung bestehender Stellplätze profitieren könnten. „Das zahlt sich unmittelbar aus: Der Umsatz wird steigen oder zumindest nicht abnehmen. Ganz im Gegensatz dazu, wenn das Objekt ausschließlich mit Bargeldakzeptanz weiterbetrieben wird“, sagt Witschi. Darüber hinaus würden Nutzer seiner Systeme weitere Funktionen wie die fiskale Abrechnung zur Verfügung stehen, die hierbei integriert ist.

Für die Zukunft vorbereitet

Von einer allgemein gestiegenen Akzeptanz bargeldloser Bezahlungssysteme – nicht zuletzt als Folge der Corona-Pandemie – berichtet Simon Boddart, Junior-Chef des Mönchengladbacher Unternehmens Bernd Boddart. „Diese Akzeptanz gilt es zu nutzen und durch das Anbieten an noch viel mehr Stellen weiter auszubauen“, sagt Boddart. Neben den klassischen Kartenterminals bietet das Unternehmen auch Schlüsselsysteme für die Betriebsverpflegung und



Mit Vensolutions bietet S+M eine Telemetrie-Lösung zur aktiven Steuerung der Betriebs- und Serviceprozesse für Verkaufsautomaten, Ticketing, Gastronomie und Catering. Grundlage ist die Hardware Vencube.

eine Mobile-Payment-Lösung an, die besonders bei der jüngeren Generation gut ankommt. „Wer seine Automaten auf den aktuellsten Stand bringt, hebt sich von der Konkurrenz ab. Positive Erlebnisse am Automaten sprechen sich rum, und der Stellplatz wird häufiger frequentiert“, ist Simon Boddart überzeugt.

Tore Schreiert, Chief Technology Officer bei Vendcult, beschreibt die Systeme zudem als Investition in die Zukunft, die sich zeitnah amortisiere. „Die Investition in Cashless zahlt sich schnell aus, da sie zusätzliche Verkäufe ermöglicht“, betont Schreiert. Und die Investition in Telemetrie zahle sich ebenfalls schnell aus, da sie den täglichen Aufwand verkleinere und hohe Kostenersparnisse unter anderem in den Bereichen Routen-Management oder Mehrwertsteuer-Berechnung ermögliche. „Darüber hinaus bietet der Einsatz von Telemetrie schon jetzt eine Sicherheit, falls die Fiskalisierung in Kraft tritt“, fügt er an.

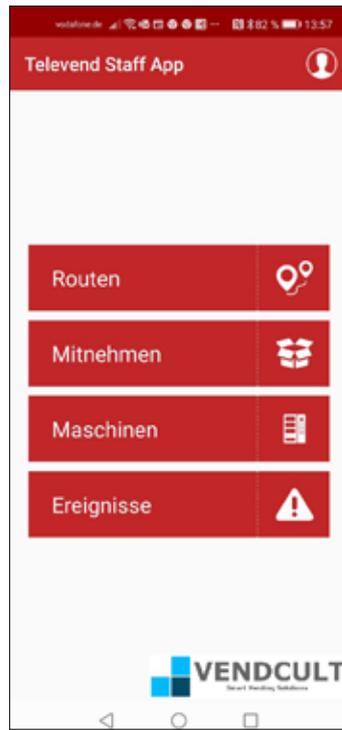
Nicht Standort-abhängig

In der Vergangenheit wurde Telemetrie besonders häufig für OCS-Tabletop-Maschinen eingesetzt und Cashless-Payment für hochfrequente Automatenstandorte oder als Closed-Loop-Lösung in der Betriebsverpflegung. Eine derartige einfache Aufteilung der Systeme scheint jedoch heute nicht mehr das Maß der Dinge zu sein. So be-



Boddart

Auch in der Betriebsverpflegung bleibt die bargeldlose Zahlung wichtig. Hierfür bietet Bernd Boddart beispielsweise das Closed-Loop-Schlüsselsystem „Ultra 4“ auf Mifare-Basis an.



Vendcult

Vendcult empfiehlt die Telemetriemöglichkeit Televend. Sie ist modular aufgebaut und bietet beispielsweise eine Routen-Management-Funktion für das Service-Personal der Operator.

tont Martin Witschi: „Es gibt keine eindeutigen Regeln, wo Cashless und Telemetrie besonders sinnvoll eingesetzt werden sollten.“ Zudem ließen sich beide Systeme unterschiedlich intensiv nutzen. „Das muss jeder Operator individuell entscheiden. Es gilt der Grundsatz, dass das System einen Nutzen bringen soll oder ein Problem lösen muss“, sagt Martin Witschi. Tore Schreiert ergänzt: „Grundsätzlich kann die Ausstattung mit Telemetrie für jeden Automaten ein Mehrwert sein, je nachdem, welche Bestandteile der Telemetrie-Software man nutzen möchte.“ Um das volle Potenzial auszunutzen, empfehle er, alle Automaten mit der Technologie auszustatten. Wer dies schrittweise umsetzen wolle, sollte mit den Automaten beginnen, die durch weit entfernte und verteilte Aufstellorte das größte Einsparpotenzial durch eine dynamische Routenplanung bieten. Hierfür erstellt die Televend-Software, die Vendcult vertreibt, die bestmögliche Routenführung sowie die Liste der benötigten Produkte oder Er-

satzteile. Und Heiko Mesch hebt hervor: „Wir empfehlen dringend, Open-Loop-Payment zumindest an jedem öffentlichen oder halböffentlichen Bereich anzubieten. Ein umfangreiches und leistungsstarkes Telemetrie-System gehört heutzutage in tatsächlich jeden Automaten.“

Weniger Service-Touren

Auch laut Simon Boddart könne sich prinzipiell an jedem Automaten der Einsatz von Telemetrie lohnen: „In Zeiten stetig steigender Kosten kann durch deren Einsatz die Arbeitszeit und somit Geld gespart werden.“ Unnötige Touren würden vermieden und Auswertungen darüber, welche Produkte an welchem Standort gut und welche weniger gut laufen, schnell erstellt. Besonders großes Potenzial für Cashless-Systeme sieht er an Automaten mit hochpreisigen Produkten. Einerseits würde der geringere Bargeldbestand das Einbruchrisiko minimieren und andererseits junge und interna-

tionale Zielgruppen ansprechen. „Die Investition in Telemetrie- und bargeldlose Zahlungssysteme lohnt sich sowohl bei stark als auch bei weniger stark frequentierten Automatentypen und Aufstellorten“, ergänzt Ulli Engel und verweist auf die umfassenden Einblicke in die Automatenaktivitäten für Operator. „Dies reduziert kostspielige Vor-Ort-Besuche und maximiert die Effizienz, einschließlich einer verbesserten Mitarbeiterführung. Somit profitieren Betreiber an allen Standorten von diesen Systemen“, ist Ulli Engel überzeugt. Torben Dankers sieht diesen Effekt noch dadurch verstärkt, dass immer mehr Menschen laut aktuellen EHI-Daten bargeldlos bezahlen würden. „Die Beträge werden immer kleiner und die Anzahl der Transaktionen ist weiterhin steigend in Richtung der Girocard. So ist es eine logische Konsequenz, die Automaten mit diesem bequemen und schnellen Zahlverfahren auszustatten“, hebt Dankers hervor.

Netstyle: Zentrale Software-Lösung für Operator

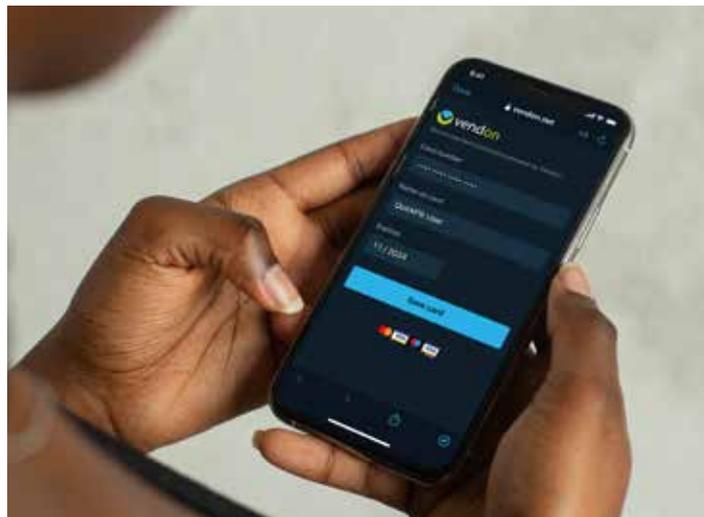
Mit „Netstyle Vending Easy“ bietet das Unternehmen Netstyle Informationstechnik eine Branchenlösung für alle kaufmännischen Prozesse in der Vending-Branche an. Das System basiert auf dem Produkt „Sage 100 Cloud ERP“ und wurde speziell auf die Bedürfnisse von Operating-Unternehmen angepasst. Zu den Kernaufgaben gehören die Kunden-, Lieferanten- und Artikelverwaltung mit den dazugehörigen Prozessen im Einkauf, Verkauf sowie im Lager. Darüber hinaus können über das System per Schnittstelle sämtliche Geldflüsse, Warenströme und auch Abrechnungen abgewickelt werden. Weitere Funktionen wie die Anbindung eines Shop-Systems oder eines Dokumenten-Managements sowie über 100 zertifizierte weitere Lösungen werden ebenfalls

angeboten. „Netstyle Vending Easy ist als universelle Zentrale eines Operators gedacht. Alle möglichen Geschäftsprozesse lassen sich in einem System abbilden“, erläutert Geschäftsführer Rainer Spickermann. Denn an die zentrale Datenbank können laut dem Fachmann beliebige Sub-Systeme wie Telemetrie, XML, EVA-DTS oder Gelddienstleister angebunden werden. Zu den Netstyle-Kunden in der D-A-CH-Region zählen kleine, mittelständische sowie auch Groß-Operator wie Aramark mit allen deutschen Niederlassungen. Egal ob ein Unternehmen mit 100, 5.000 oder mehr als 10.000 Automaten verwaltet werde, mit Netstyle Vending Easy erhalten Operator eine anpassbare Softwarelösung, betont Rainer Spickermann. **sn** ■

Fachpartner unterstützen

Automatenbetreiber, die ihre Geräte mit entsprechenden Systemen ausstatten wollen, erhalten bei den Herstellern und Fachpartnern ein breites Sortiment. So bietet Card4Vend im Cashless-Bereich Terminals unterschiedlicher Hersteller an, viele inzwischen als Terminals mit „PIN-on-Glass“-Eingabe. Durch die intensivere Verwendung der Kartenzahlung auf Kundenseite wird auch häufiger die PIN abgefragt. „Solch ein modernes Touch-Terminal passt auch optisch besser zu einem Automaten und ist intuitiver in der Bedienung. Es bietet dem Operator bessere Bedienmöglichkeiten und Service-Funktionen“, erläutert Torben Dankers.

Bernd Boddart hat seit einigen Monaten die Mobile-Payment-Lösung „Pay with Charlie“ im Sortiment. Simon Boddart hebt den unkomplizierten Einbau als Vorteil des Systems hervor: „Es wird nur ein kleines Bluetooth-Modul an der MDB-Schnittstelle des Automaten angeschlossen. Ein Ausschnitt in der Automatenfront ist nicht nötig.“ Die App werde zudem immer weiter ausgebaut, so dass mittlerweile auch Coupon-Aktionen oder Werbung in der App möglich sind. Für den Konsumenten sei von Vorteil, dass keine umständliche Registrierung notwendig ist. „Für den Bereich



Für das bargeldlose Bezahlen an Automaten hat Engeltec die Quick-Pik-App von Vendon im Programm, die sowohl Kundenbindungs-Tool als auch ein Mobile Payment-System mit Geldbörsen- und Kreditkartenfunktionalität ist.

der Betriebsverpflegung bieten wir außerdem das Schlüssel-system ‚Ultra‘ auf Mifare-Basis an. Der Vorteil für den Betreiber gegenüber eines Kartensystems liegt ganz klar bei den Kosten. Hier werden keine Transaktionsgebühren fällig“, sagt Simon Boddart. Häufig sei es sogar möglich, bereits vorhandene Mitarbeiterchips mit dem System zu verknüpfen.

Ein weiteres Angebot finden Operator auch beim Team um Markus Broders von Posvend: Seit Juli fungiert das Unternehmen aus Erkelenz als Integrator für die bargeldlose Bezahlung an Vending-Automaten und unterstützt Operator mit dem neuen Konzept „Posvend Pay“ (siehe Seite 4-5).

Mehr als nur Datenverwaltung

Engeltec bietet beispielsweise den Vendon-Kontaktlos-Leser für Kreditkarten sowie die Quick-Pik-App an, die sowohl das Kundenbindungs-Management als auch mobile Zahlungen mit Geldbörsen- und Kreditkartenfunktionalität ermöglicht. Noch in diesem Jahr soll das KI-gestützte System „Route Planning Pro“ von Vendon hinzukommen. „Diese innovative Lösung nutzt historische Daten und Echtzeiteinblicke in den Bestand, um die Logistik zu verbessern und die Priorisierung von Standorten zu optimieren. Gleichzeitig wird das Mitarbeiter- und Routenmanagement effizienter gestaltet“, erläutert Ulli Engel.

Im Bereich der Telemetrie vertreibt Vendcult das System von Televend, das laut Tore Schreiert zahlreiche Vorteile für Operator hat. „Das Schöne an unserem System ist, dass es modular aufgebaut ist und somit individuell ausgewählt werden kann, welche Funktionen man nutzen möchte“, erläutert Schreiert. Auch später könne der Funktionsumfang jederzeit an die aktuellen Bedürfnisse angepasst werden. Neben den bekannten Funktionen wie Bestands- und technischer Überwachung oder Routenplanung bietet diese Lösung zum Beispiel auch die Möglichkeit der Verrechnung von Verkäufen über die Gehaltsabrechnung.

Die Produkte von Hug-Witschi zeichnen sich laut Martin Witschi dadurch aus, dass fast sämtliche Operator-Anforderungen mit einem System abgedeckt sind: „Wir bieten keine isolierten Einzellösungen an, sondern sind bestrebt, ein durchgängiges und nachhaltiges System zu bauen“, sagt der Geschäftsführer. Die Ergänzung durch eine neuartige Cloud-Lösung biete zusätzliche Vorteile und Flexibilität. Man könne deren Vorteile nutzen, müsse es aber nicht, betont Witschi und ergänzt mit Blick auf die kommenden Monate: „Weiter werden wir aufzeigen, wie sich die Vorteile von geschlossenen Bezahlösungen mit öffentlichen Cashless-Systemen ideal kombinieren lassen.“ sn ■

Jura Gastro

Experte für Schwarzkaffee-Spezialitäten

Feine Schwarzkaffee-Spezialitäten verspricht Jura Gastro mit dem neuen Kaffeevollautomaten X4 in der Farbe Dark Inox und mit gradliniger Formensprache im klassischen Jura-Design. Denn zum einen bringe der neue „Professional Aroma Grinder“ (P.A.G.2) die Aromavielfalt jeder Kaffeesorte und -röstung in die Tasse. Zum anderen halte er für jeden Kaffeedurst den passenden Brühvorgang bereit, erklärt der Hersteller. Für das Kaffeerestul-

tat sorgen drei unterschiedliche Brühprozesse, die der gewählten Spezialität automatisch und auf Knopfdruck ihren besonderen Charakter verleihen. Fans des puren Kaffeegenusses bietet die X4 in erster Linie hohe Qualität in der Tasse sowie eine einfache, intuitive Bedienung dank eines übersichtlichen 3,5-Zoll-Farbdisplays und sechs Direktwahltasten. Betriebsseitig überzeugt die Maschine mit zahlreichen Konfigurations- und Sperrmög-

lichkeiten. Dank abschließbarem 5-Liter-Wassertank und Bohnenbehälter ist sie vor Fremdeinwirkung geschützt und bietet mit ergonomisch gestalteten Komponenten wie Restwasserschale und Kaffeesatzbehälter einfaches Handling im täglichen Einsatz. Die X4 eignet sich für Caterer, den Einsatz in Großraumbüros und in der Selbstbedienung, auch dank der flexiblen Zahlungsanbindung via MDB-Interface 2.0 von Jura. jb ■

