



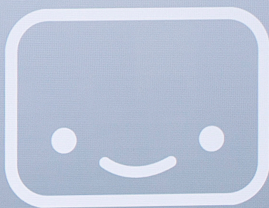
# Calpam setzt auf die EWA-Wall

Der Tankstellen-Mittelständler geht im Tabakverkauf neue – automatisierte – Wege.

© Calpam, mit Genehmigung tobaccoland

»Wunschmarke  
nicht dabei?

Sprechen Sie  
uns an!«



**E**WA-Wall heißt das automatische Tabakverkaufsregal, das das Tabakhandelsunternehmen Tobaccoland entwickelt hat und nun an drei Calpam-Tankstellen testet. Statt klassisches Regal nun also ein hochmoderner, mit XXXL-Bildschirmen ausgestatteter Tabakautomat. Bei den Partnern Tobaccoland und Calpam sind sie überzeugt, dass die EWA-Wall den Tankstellenbetreibern eine ganze Reihe an Vorteilen bieten wird. Welche? Die tankstellenWelt fragt bei Jürgen Wagner, Spartenleiter Tankstellen bei der Aschaffener Calpam Mineralöl-Gesellschaft mbH, nach.

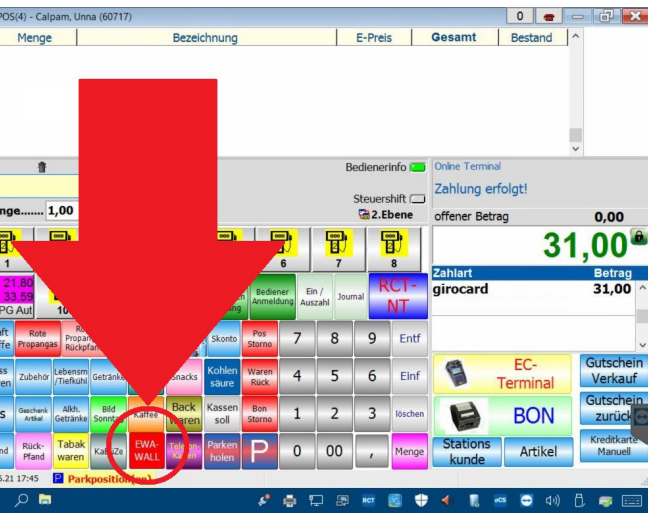
Die Idee hinter der EWA-Wall: Tobaccoland lagert die Ware im automatischen Tabakregal (der EWA-Wall), berechnet diese dem Tankstellenpartner aber erst, wenn sie aus dem Automaten ausgeworfen wurden. „Im Grunde ist dieses System dem Verkauf von Gutscheinkarten sehr ähnlich“, sagt Wagner. Weil dem Tankstellenbetreiber die Ware erst in Rechnung gestellt wird, wenn er sie mittels Knopfdruck aus dem Automat entnimmt, muss er zahlungsseitig nicht mehr in Vorleistung treten, was ihm Liquidität sichert. Außerdem gibt es de facto kein Inventurrisiko auf die im Automaten befindlichen Waren mehr, und: Er oder sie muss sich nicht mehr um Bestellung samt Wareneingang kümmern, denn: „Werden Tabakwaren benötigt, registriert Tobaccoland das direkt über das System und organisiert dann selbstständig die Belieferung samt Logistik. Teilweise sogar mehrmals die Woche, auch bei Kleinmengen“, erläutert Wagner weiter.

Und wie funktioniert die EWA-Wall ganz praktisch? Der Kunde fragt nach seiner Tabakmarke, die der Tankstellenmitarbeiter dann direkt über das Display des Kassensystems über den Button „EWA-Wall“ ansteuert. Beim Aufrufen der Marke fragt die Kasse dann live beim Tabakautomaten den verfügbaren Warenbestand an. Die Artikel werden nach Marken aufgelistet, die einzelnen Produkte durch Klicken auf die Marke angezeigt. Der Kassierer wählt die Produkte aus und schon kommen sie in den Warenkorb an der Kasse. Danach kann der Kassiervorgang (mit Kraftstoff, Wäsche etc.) fortgesetzt werden. Lediglich andere Tabakwaren wie Feinschnitt, Volumentabak, Zigarillos oder Shisha lassen sich nicht in den Automaten integrieren, können dafür aber aufmerksamkeitsstark in einem extra angebauten Tabakregal platziert werden.

Die Anbindung der EWA-Wall an das Kassensystem hat Ratio Elektronik realisiert. „Damit“, so Wagner, „haben wir ein komplett geschlossenes System. Die Zigarettenschachtel muss nicht mehr gescannt werden, da beide Systeme – EWA-Wall



Calpam/Tobaccoland-Verbindung steht – Konstantin Pop, Key Account Manager Tobaccoland (links), und Jürgen Wagner, Spartenleiter Tankstellen bei Calpam, starten die EWA-Wall.



„Geschlossenes System“ – die von Ratio Elektronik entwickelte Lösung bindet die EWA-Wall direkt an das Kassensystem an ...

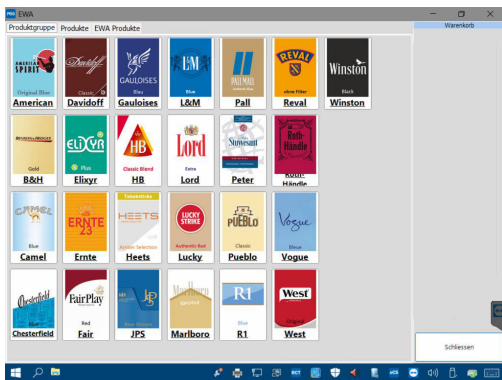
... dort werden alle verkaufsrelevanten Daten wie EAN, Produktname, Preis und Menge angezeigt.

Wagner. Nicht zu vergessen ist der Punkt, dass sich die mit EWA-Wall ausgestatteten Tankstellen um plus 9 Prozent im Tabakabsatz steigern, gemessen an anderen, ohne automatisches Tabakregal. Dies erklärt Wagner so: „Die Lieferperformance von Tobaccoland ist höher und damit sinkt die Out of Stock-Quote. Natürlich nicht gegen null, jedoch auf ein sehr geringes Maß, sodass man als Tankstelle praktisch immer verkaufsfähig ist und dadurch höhere Ab- und Umsätze und damit Erträge erzielt.“

und Kasse – miteinander kommunizieren und alle verkaufsrelevanten Daten wie EAN, Name, Preis und Menge weitergeben.“

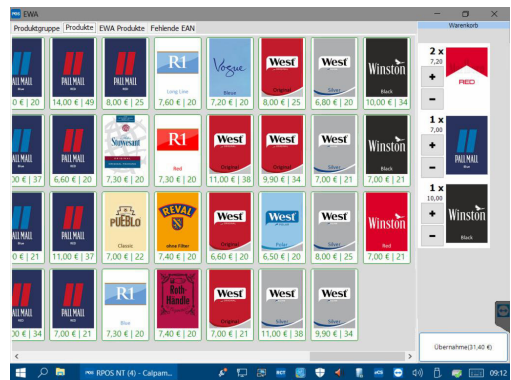
Für den Betreiber bedeutet das eine echte Zeitersparnis, und weil sich Zigarettenpackungen mit der EWA-Wall nun viel schneller verkaufen lassen, bleibt ihm deutlich mehr Zeit für das andere Tagesgeschäft – etwa, die Anlage und den Shop in Schuss halten – „und vor allem die Kundenpflege: der Smalltalk mit unseren Kunden“, so

Produktgruppe	Produkte	EWA Produkte	EAN	EWA Produkt	Vorh.	Preis	Menge	OTF
Gauloises	Blo Blau 1	ja	403040061927	4257	ja	10,00 €	15	nein
Gauloises	Blo Blau 2	ja	403040062894	4055	ja	15,00 €	5	nein
Gauloises	Blo Blau 7	ja	403040060609	3974	ja	7,00 €	20	nein
Gauloises	Blo Blau 8	ja	403040061903	4292	ja	8,00 €	6	nein
Gauloises	Blo Rot 10	ja	403040062016	4251	ja	10,00 €	5	nein
Gauloises	Blo Rot 15	ja	403040062900	3575	ja	15,00 €	7	nein
Gauloises	Blo Rot 7	ja	403040060678	3977	ja	7,00 €	10	nein
Gauloises	Blo Rot 9	ja	403040061460	3412	ja	9,00 €	9	nein
Gauloises	Blonder Ro	ja	403040061989	4303	ja	8,00 €	10	nein
Gauloises	Liberté Ro	ja	403040062078	4250	ja	7,20 €	17	nein
GIZEH	Black Filterb	ja	42239512	2629	ja	0,60 €	31	ja
GIZEH	Black Fine Mag	ja	42227526	3419	ja	1,10 €	20	ja
Gizah	Black XS Slim+	ja	42262383	2753	ja	2,00 €	8	ja
GIZEH	Black XL Slim	ja	400264481106	2754	ja	1,10 €	24	ja
GIZEH	Feinfilter 100	ja	4002644009195	2632	ja	1,00 €	7	ja
GIZEH	Galb	ja	42035916	2132	ja	0,50 €	20	ja
GIZEH	Original Megne	ja	42227502	4104	ja	1,10 €	30	ja
GIZEH	Slim Filter 12	ja	4002644009256	2621	ja	1,10 €	16	ja
GIZEH	Special	ja	42036036	2154	ja	0,50 €	24	ja
HB	Classic Blend OP	ja	42387015	4343	ja	7,50 €	10	nein
Heets	Amber Selectio	ja	4023500019026	3956	ja	6,00 €	11	nein
Heets	Bronze Selectio	ja	4023500009889	3958	ja	6,00 €	9	nein
Heets	Russset Selectio	ja	4023500039024	3968	ja	6,00 €	2	nein
Heets	Sienna Selectio	ja	4023500059946	3961	ja	6,00 €	10	nein
Heets	Teak Selection	ja	4023500059206	4644	ja	6,00 €	6	nein
Heets	Yellow Green S	ja	4023500059213	4647	ja	6,00 €	9	nein
Heets	Yellow Selectio	ja	4023500019033	3964	ja	6,00 €	2	nein



Die Artikel werden nach Marken aufgelistet ...

... die einzelnen Produkte durch Klicken auf die Marke angezeigt.



Getestet wird die EWA-Wall mit Kassenanbindung jetzt zunächst an drei Calpam-Tankstellen – in Unna bei Dortmund, in Hille nahe Bielefeld sowie im hessischen Offenbach. Verlaufen die Tests erfolgreich, kann Wagner sich einen Roll-out an weiteren der insgesamt gut 50 Calpam-Tankstellen vorstellen. „Denn neben den vielen praktischen Vorteilen lässt die EWA-Wall

auch noch ganz neue Vermarktungsmöglichkeiten entstehen. So kann zukünftig im XXXL-Format für Waschaktionen oder bei Kfz-Werkstätten für Kundendienste geworben und damit die Wirtschaftlichkeit signifikant gesteigert werden – außerhalb des Tabakbereichs. Kurz gesagt: Die EWA-Wall ist ein echter Eye-Catcher für den Shop.“  
Rainer Wiek



**Zeiten ändern sich.  
Vertrauen bleibt!**

**60 Jahre Calpam.**

Als mittelständig geprägte Mineralöl-Gesellschaft wissen wir: Es gibt nicht nur große Tankstellen.

Tankstellen mit 1 - 3 Mio Liter pro Jahr sind schwierig in der Wirtschaftlichkeit. Lassen Sie uns vertraulich und ehrlich über eine Zusammenarbeit sprechen. Auch ohne Unternehmensnachfolge!

**Vertraulich & diskret.  
Ihr direkter Kontakt:**

**Jürgen Wagner  
Wagner@calpam.com**

