

Sprit +

1./2.2018

Ihr Magazin für Tankstelle, Autowäsche und Shop

Cardsforum 2018

Die Branche diskutierte über das Bezahlen der Zukunft

Ab Seite 12

Paketshop

Die fünf wichtigsten Partner in der Übersicht

Ab Seite 17

Software

Wie ein Mittelständler von einer modernisierten IT profitiert

Ab Seite 31

Offizielles Organ der IG Esso
ISSN 2367-2706
B7543
Springer Automotive Media

www.sprit-plus.de

E-Fuels

Die andere E-Lösung

Seite 8



Die IT renoviert

Automatisierung statt Handarbeit: Mit der Einführung der SAP-Software RFNO konnte Tankstellenbetreiber MTV Förster sämtliche Geschäftsprozesse in ein System integrieren und deren Bearbeitung automatisieren.



© WrightStudio/stock.adobe.com

Durch Automation Zeit und damit Ressourcen sparen – das macht eine moderne IT möglich.

Die Digitalisierung in deutschen Unternehmen schreitet unaufhaltsam voran, so auch im Tankstellenmanagement. Auch der mittelständische Tankstellenbetreiber MTV Förster in Hanau entschied sich für eine grundlegende Modernisierung der IT. Der Grund waren vor allem unterschiedlichste Abrechnungsmodalitäten als Resultat der vielfältigen Geschäftsmodelle, die Förster betreibt.

Dazu zählen ein Netz aus 17 BFT-Tankstellen, die Förster in Eigenregie versorgt und verpachtet, eine BFT-Tankstelle in der Belieferung (DODO-Modell), acht Aral-Tankstellen, die auf Kommissionsbasis betrieben werden, sowie eine Shell-Tankstelle im Agenturgeschäft. Dazu kommt eine Beteiligung an der FTB Freie Tankstellenbetriebe, wo elf weitere Tankstellen von Hanau aus bislang nur operativ betreut wurden, sowie eine Autobahntankstelle, die im Rahmen einer Beteiligung der FTB operativ geführt wird. „Insofern haben wir von den möglichen Konstellationen, die sich im deutschen Tankstellenmarkt finden lassen, alles abgebildet, bis auf das COCO-Modell,

wo Tankstellen mit eigenen Mitarbeitern betrieben werden“, fasst Lars Ebert, die Ausgangssituation von MTV Förster zusammen. Gemeinsam mit Holger Förster hat Ebert die Geschäftsführung inne.

Bislang wurden die unterschiedlichen Modelle mit Insellösungen und viel manu-

ellem Aufwand verwaltet. Mit der Vielzahl der täglichen Transaktionen stieß man bei Förster jedoch an Grenzen, weshalb man sich bereits 2013 auf die Suche nach einem System machte, das es ermöglicht, all diese unterschiedlichen Prozesse in einer Anwendung abzubilden, unterschiedliche Module zu integrieren, ohne dabei redundante Daten zu erzeugen und ohne Schnittstellen zwischen verschiedenen internen Systemen zu schaffen.

Zukunftssicher

Auf der Suche nach einem Software-Partner für die Implementierung eines entsprechenden Systems stieß man mit Implico auf ein in der Mineralölbranche erfahrenes SAP-Beratungshaus. „Bei der Entscheidung für ein SAP-Produkt war uns neben der Umsetzung unserer Anforderungen vor allem die Betriebs- und Zukunftssicherheit wichtig“, erklärt Ebert. Nach der gemeinsamen Analyse aller Geschäftsmodelle präsentierte Implico dazu ein überzeugendes Konzept, das den kompletten Geschäftsbetrieb mit einer integrierten Lösung abbildet. Die Anforderungen an das System seitens MTV Förster waren klar definiert: „Ziel war es, keine internen Schnittstellen mehr verwalten und kontrollieren zu müssen sowie alle Daten

Anzeige

Der sichere Schutz für alle Betriebe mit Bargeld-Einnahmen:

Einwurftruhe von **hdg Tresore mit Schlitz, Klappe oder Schublade!**

Bereits ab EUR 120,-

mit Einwurfschlitz mit Einwurflappte mit Einwurfschublade

Großauswahl auf 350m² Ausstellungsfläche. Kommen Sie vorbei, rufen Sie an oder nehmen Sie Kontakt auf per Fax, Internet oder e-mail.

hdg Tresore

Heidenkampsweg 41 • 20097 Hamburg • Tel. 040/23 23 20 • Fax 040/23 23 10
Internet: www.hdg-tresore.de • e-mail: kontakt@hdg-tresore.de



© Dieter Váthróder

Lars Ebert war federführend mit der Einführung von SAP RFNO im Hause MTV Förster betreut.

von außen elektronisch in das System einzuspielen“, meint Ebert.

Im Detail hieß das: Die bislang outsourcete Finanzbuchhaltung musste in das neue System integriert werden, ebenso ein Abrechnungssystem für die Tankstellen und Flottenkarten mit direkter Verbindung zur Finanzbuchhaltung. Um den bislang hohen manuellen Aufwand weiter zu reduzieren, wurde ein automatisierter Abgleich der Zahlungsverkehrsflüsse in der Finanzbuchhaltung geschaffen. Im Bereich Logistik sollten Schnittstellen zu Tanklagern, Raffinerien und Speditoren in die Mengbuchhaltung integriert werden.

Ein letztes Mal händisch

Mit der Entscheidung für die SAP-Lösung RFNO (Retail Fuel Network Operations) und deren Einführung durch Implico begann im Hause Förster ein Großprojekt. Damit möglichst alle Daten elektronisch verfügbar sind, mussten die Beteiligten mit ins Boot geholt werden wie etwa die Kraftstofflieferanten und die Spedition. „Wir wollten, dass die Lade- und Liefermengen elektronisch gemessen und über den Bordcomputer in unser System geleitet werden, um Fehlerquellen bei der Handeingabe zu vermeiden“, schildert Ebert. Dazu musste der Spediteur Auflieger erneuern, Bordcomputer anschaffen und sein Dispositionssystem upgraden. Im Sinne der Investitionssicherheit verlängerte MTV Förster im Gegenzug die Frachtverträge.

„Ende 2014 wurden beispielsweise die Stammdaten angelegt, aufgrund unserer noch überschaubaren Größe und Liefere-

rantenzahl in ‚Handarbeit‘, um dabei gleich Karteileichen auszusortieren“, erinnert sich Ebert. Insgesamt wurden alle vorkommenden Geschäftsvorfälle mit den zugehörigen

Geschäftspartnern durch MTV Förster so exakt definiert, dass sie vollumfänglich und kaufmännisch sowie steuerlich korrekt abgebildet werden.

Am 1. Januar 2015 war es dann so weit: Die Schnittstellen wurden live geschaltet. Lediglich die Tankstellenabrechnung wurde erst zum 1. April gestartet, da Förster Pilotkunde und die Entwicklung noch nicht ganz abgeschlossen war. „Damit hatten wir unser Ziel erreicht, keine internen Schnittstellen mehr verwalten zu müssen und alle Daten, die von außen kommen, elektronisch ins System einspielen zu können“, schildert Ebert.

Automatisch centgenau

Ein wesentlicher Bestandteil des neuen Systems ist der Zahlungsverkehr im Tankstellenbereich und dessen vollautomatische und centgenaue Abrechnung. SAP RFNO erfasst jeden Kassenbon, erkennt welche Leistungen wie bezahlt wurden und ordnet dies den Geschäftspartnern zu. Im Ergebnis erhält MTV Förster täglich alle Abrechnungsbelege – ohne manuellen Eingriff. Daraus resul-

Neue Lösungen für die Öl- und Gas-Industrie

Das Hamburger Beratungshaus Implico ist langjähriger SAP-Partner und hat die SAP-Lösungen für das „Secondary Distribution Management“ in der Kraftstoffbranche weiterentwickelt.

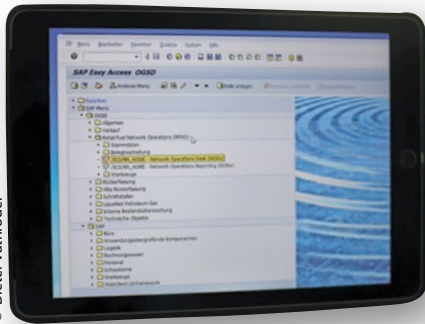
„SAP S/4HANA Oil & Gas for Secondary Distribution Management“ heißt die Komplettlösung, die den gesamten Order-to-Cash-Prozess für Downstream-Unternehmen unterstützt und deren neuestes Release das Unternehmen SAP gerade frisch auf den Markt gebracht hat. „Das Produkt ist ein Quantensprung für die digitale Transformation in der Downstream-Branche“, sagt Torsten Peter, Managing Partner und Verantwortlicher für das SAP-Geschäft bei Implico. „Daten können jetzt fast 300-mal so schnell verarbeitet werden wie nie zuvor. Insbesondere für Unternehmen mit sehr vielen Transaktionen schafft das völlig neue Möglichkeiten für die Steuerung, Transparenz, das Loyalty-Management und für die Automatisierung der Geschäftsprozesse.“



Das Besondere an SAP S/4HANA ist die In-Memory-Technologie: Alle Daten, auf die die Lösungen im Tagesgeschäft zugreifen müssen, sind direkt im Arbeitsspeicher verfügbar. Damit erfolgt die Analyse umfangreicher Datenbestände blitzschnell und ermöglicht vollkommen neue Prozessabläufe. Diese Technologie beschleunigt die Abläufe enorm, etwa bei der Buchung von umfangreichen Geschäftsprozessen. Außerdem erlauben die neuen Lösungen erstmals Geschäftsanalysen in Echtzeit. dv

Das vorgestellte Programm SAP RFNO ist Bestandteil von der Lösung SAP S/4HANA Oil & Gas for Secondary Distribution Management, kurz: OGSD.

© Implico



Die automatische Erfassung sämtlicher Warenbewegungen und Zahlungen ermöglicht ein Reporting in Echtzeit – immer abrufbar, zum Beispiel per Tablet.

tiert zum Beispiel das tägliche Infoblatt für die Tankstellenpartner mit einer Auflistung aller getätigten Verkäufe, Provisionen, Kartenumsätze und letztendlich der zu entrichtenden Umsatzpacht.

Dank SAP RFNO kann diese jetzt täglich abgerechnet werden, mit Vorteilen für beide Seiten. „Der Pächter muss nicht mehr wie früher monatlich eine Umsatzpachtvorauszahlung leisten, sondern zahlt täglich die exakt ermittelte Umsatzpacht. Damit entfällt auch die Spitzenabrechnung am Monatsende und für uns der hohe buchhalterische Aufwand“, erklärt Ebert. Dies gilt auch für den Bereich der Kartenabrechnungen, wo heute die Zahlungsströme aus Debit- und Kreditkarten, Flotten- und Tankkarten automatisch abgeglichen werden.

Wissen, was läuft

Die automatische bongenaue Erfassung sämtlicher Warenbewegungen und Zahlungen ermöglicht außerdem ein detailliertes Reporting über alle Standorte. „Vor allem die Umsatzstatistiken in Echtzeit zeigen uns sofort, welche Umsätze an welchem Standort mit welchen Produkten getätigt werden, seien es Kraftstoffe, im Bistrogeschäft, Tabakverkäufe oder verkaufte Autowäschen“, sagt der Geschäftsführer. Ebert und sein Team haben dabei die Inhalte der Reports selbst definiert. „Die Reports sind eine wichtige Informationsquelle für uns. So sind Umsatz-, Margen- und Vorjahresvergleiche ebenso wie ein Benchmarking unter den Stationen jederzeit möglich.“ Aus den Ergebnissen lassen sich notwendige Schulungs-, Marketing- oder Investitionsmaßnahmen viel schneller als früher ableiten.

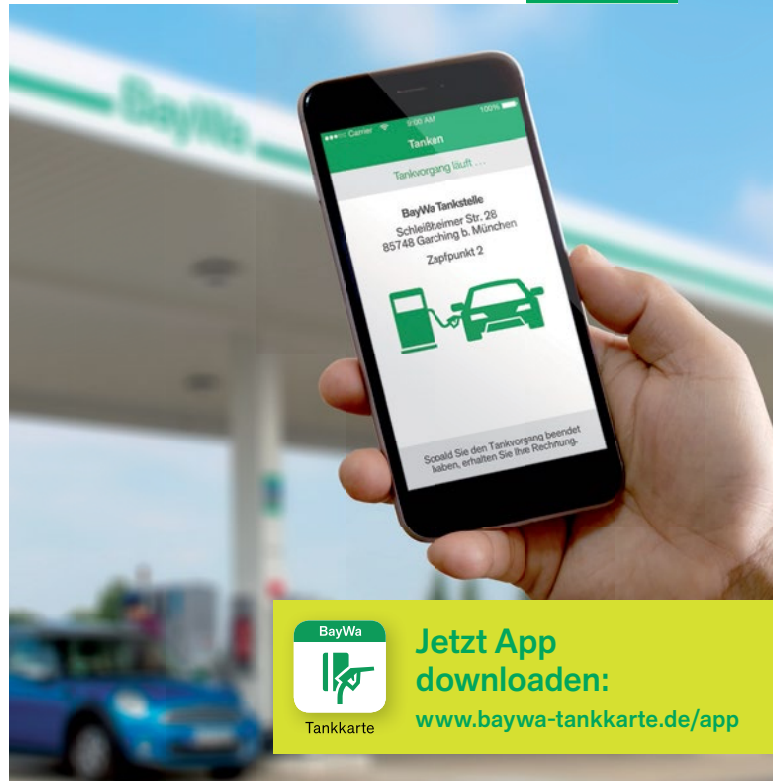
Aufgrund der positiven Erfahrungen mit SAP RFNO haben sich mit der EFA Tankstellenbetriebe und Mineralölhandel, der Ley Verwaltungsgesellschaft und der MTV Förster die Gesellschafter der FTB entschlossen, bis zum 1. Januar 2019 das System, wie es bei MTV Förster läuft, auch innerhalb der FTB umzusetzen. Auch hier möchte man die Vorteile aus der höheren Transparenz, dem höheren Informationsumfang und -gehalt sowie der schnelleren und effizienteren Abwicklung nutzen.

Derzeit läuft die Implementierung mit der Schaffung von Schnittstellen, der Vereinheitlichung der Kassensystemkonfigurationen und dem Customizing der FTB-spezifischen Einstellungen im SAP-System. „Hier können wir eindeutig Synergieeffekte aus unserer Anwendung nutzen“, sagt Ebert. Gleiches gilt für die Nutzung zweier neuer Kartenprodukte, einer Flottenkarte, deren Funktionalität die Kunden selbst gestalten können, sowie einer Prepaid-Karte, die zum Beispiel als Geschenkgutschein dient. „Wir wollten mit dem System die Weichen für eine zukunftsorientierte Weiterentwicklung unseres Tankstellennetzes stellen. Mit der SAP-Lösung konnten wir alle unsere Anforderungen umsetzen“, resümiert Ebert zufrieden. *Dieter Vähröder*

Die digitalisierte BayWa Tankkarte.

Die BayWa Tankkarte App jetzt auch auf Ihr Smartphone.

BayWa



Jetzt App
downloaden:

www.baywa-tankkarte.de/app

Mit der BayWa Tankkarte App können Sie an allen BayWa Tankstellen sicher und bequem mit Ihrem Smartphone tanken und mobil bezahlen.

Funktionen:

- Ortung der BayWa Tankstellen
- bargeldlose, mobile Bezahlung von Tankungen
- Anzeigen von Tankbelegen (inkl. Historie)
- Versenden der Tankbelege per E-Mail

Für die bargeldlose, mobile Bezahlung wird eine BayWa Tankkarte vorausgesetzt. Sofern Sie keine BayWa Tankkarte besitzen, können Sie diese unter www.baywa-tankkarte.de beantragen.

Mit der BayWa Tankkarte können Sie zusätzlich an allen AVIA und star Tankstellen bequem zahlen.

