

Sprit+

1./2.2025

Ihr Magazin für Tankstelle, Autowäsche und Shop

Ladekunden

Bringen E-Mobilisten
wirklich Mehrumsatz?

Ab Seite 06

Die Wende stockt

Deutschland und der
Klimaschutz

Ab Seite 26

Harte Landung

Die Lilium-Konkurs und
seine Folgen

Ab Seite 30

Offizielles Organ der IG Esso
ISSN 2367-2706

B7543

Auto Business Media

www.sprit-plus.de



Payment 2025

Deutlich komplexer

Seite 8

„Das macht uns stark im Markt“

Der Geschäftsführer von Madic Deutschland, Christian Kuppel, im Interview.



© Madic

Christian Kuppel ist Geschäftsführer von Madic Deutschland, dem Unternehmen, das früher Ratio Elektronik hieß.

Sprit: Herr Kuppel, Sie treten in die Fußstapfen von Othmar Nussbaum. Das sind große Fußstapfen, immerhin führte Herr Nussbaum sein Unternehmen Ratio Elektronik rund 20 Jahre lang.

Christian Kuppel: Richtig, ich bin seit 1. November 2024 im Unternehmen, das ja jetzt Madic Deutschland heißt. Herr Nussbaum hatte sich schon drei oder vier Jahre Gedanken über einen Verkauf und einen geeigneten Käufer für sein Unternehmen – er war alleiniger Inhaber von Ratio – gemacht. Dieser Prozess hatte einiges für sich. Herr Nussbaum konnte sich emotional von Ratio lösen, potenzielle Käufer unter die Lupe nehmen und letztendlich einen würdigen Nachfolger finden, sodass er ruhigen Gewissens in Rente gehen konnte. Herr Nussbaum hatte natürlich auch seine Vorstellungen, wie die Nachfolge aussehen soll. Mit der Madic Gruppe hat er, meine ich, einen guten Käufer gefunden.

Wie lief Ihre Einarbeitung ab?

Vergleichsweise entspannt, da Herr Nussbaum über das Jahr 2024 hinweg noch übergangsweise im Unternehmen war.

Hat sich mit der Übernahme durch die Madic-Gruppe das Team geändert?

Nein, das Team ist geblieben und zum Glück auch sehr stabil. Wir haben viele langjährige Mitarbeiter und konnten vergangenes Jahr neue Kollegen gewinnen. Ich kann auf ein wirklich gutes und starkes Team bauen.

Sie können auf Ihr Team bauen – und auf Ihre Erfahrung. Denn fachfremd sind Sie keineswegs.

Auch das stimmt. Ich war zuvor bei einem führenden Hersteller von Tank- und Parkautomaten für das Parkgeschäft verantwortlich. Damit war ich zwar nicht direkt für Tankstellen zuständig, aber durch die Kollegen habe ich natürlich

sehr viel über die Branche mitbekommen. Außerdem gab es immer eine gemeinsame Veranstaltung für Parken und Tanken, sodass ich bereits einige meiner heutigen Kunden kennenlernen konnte.

Wo sehen Sie derzeit die größten Herausforderungen im Markt?

Die sehe ich vor allem bei den verschiedenen Bezahlmöglichkeiten, die deutlich komplexer geworden sind. Es gilt, neue Methoden zu berücksichtigen, von der Kartenzahlung über Push Payment, Flottenkarten und Ringgutscheine. Die Thematik wird immer wichtiger und wir haben den hohen Anspruch, für Tankstellenbetreiber alles in einem System zusammenzufassen.

Für den Endkunden soll der Bezahlvorgang so intuitiv wie möglich zu handeln sein – und sicher! Wir begegnen zum Beispiel immer häufiger dem Thema Skimming. Betrüger haben es hierbei auf den Magnetstreifen von Bezahlkarten ab-

gesehen, auf dem alle wichtigen Informationen zu finden sind. Damit erstellen Kriminelle dann eine Kartendublette.

Wie wirken Sie dem entgegen?

Viele Flottenkartenanbieter gehen in Richtung Chip-Lösungen. Matic hat bereits einige integriert. Auch wurde eine Lösung entwickelt, den PIN dynamisch zu generieren, sodass nach jeder Tankung ein neuer PIN angefordert werden muss. Und das gehört glaube ich auf der digitalen Seite zu unseren zentralen Aufgaben.

Sie haben den Endkunden erwähnt und intuitives Bezahlen. Welche Rollen spielen hierbei Automatenzahlungen, etwa beim Tankautomaten?

Gerade Tankautomaten müssen selbsterklärend sein. Aber nicht nur das, sondern auch schnell. Der Kunde muss sich wohlfühlen beim Tanken, auch an einem Tankautomaten nachts an einer abgelegenen Station.

Für Tankstellenunternehmer haben Automaten natürlich den Vorteil des personallosen Betriebs. Automaten können helfen, das Kraftstoffgeschäft zu sichern. Schließlich will man als Tankstellenbetreiber weiterhin Kraftstoff verkaufen. Die Behörden können den Automatenbetrieb allerdings auch erschweren.

Wie das?

Für einen Automaten braucht es Genehmigungen, Bewilligungen. Selbst dann, wenn ich schon seit 20 Jahren am gleichen Standort eine Tankstelle habe und einen Automaten implementieren möchte – er muss komplett neu bewilligt werden. Manchmal erhebt ein Nachbar Einspruch wegen vermeintlicher Lärmbelästigung nachts und so weiter, da gibt es halt noch viele Dinge zu berücksichtigen. Die Hürden können hoch sein und ein halbes Jahr geht da locker ins Land. Mal ist die Gemeinde zuständig, mal das Landratsamt. Das ist sehr unterschiedlich. Nichtsdesto-

Anzeige

ZUKUNFT tanken

> eurodata

- > edarchiv**
Vollautomatische Archivierung von Kassendaten
- > edtime**
Zeiterfassung zuverlässig und einfach inkl. Mitarbeiter-App
- > edtime PLUS**
Alles aus der Zeiterfassung, plus Einsatzplanung für alle Stationen
- > edias**
Mit System zum Erfolg Ihrer Tankstelle – von der Planung bis zur Analyse
- > edoil**
Das ERP-System für den Tankstellen-Mittelstand – Effizienz durch Integration und Automatisierung

> Sichere und vernetzte Cloudlösungen für DAS DIGITALE BÜRO im Tankstellenbusiness

Unabhängig von Ort und Zeit, damit Sie immer einen **Schritt** voraus sind.

Mehr Informationen: www.eurodata.de/handelsnetze

eurodata AG | Großblittersdorfer Str. 257 - 259 | D-66119 Saarbrücken | Tel.: +49 681 88 08 - 0 | tankstellen-mittelstand@eurodata.de

Madic Deutschland

Madic entwickelt und vertreibt seit über 30 Jahren Systeme für den bargeldlosen Zahlungsverkehr an Tankstellen. Madic Deutschland ist eine Tochtergesellschaft der Madic Group. Die Madic Group ist in den Bereichen Automotive, Energie & Umwelt sowie Mineralölhandel tätig. Die Madic Gruppe hatte Ratio Elektronik 2023 gekauft. Im November wurde final umfirmiert und Christian Kuppel wurde Geschäftsführer von Madic Deutschland.

© Madic



bg

trotz bin ich vom Mehrwert eines Tankautomaten überzeugt. Er wird gerade im öffentlichen Bereich wichtiger.

Auch an der Kasse in der Tankstelle muss es schnell gehen.

Vorhin habe ich das Thema Ringgutscheine angesprochen, das ist ein gutes Beispiel dafür, wie wichtig schnelles und einfaches Bezahlen ist. Cross-Akzeptanz ist für Endkunden eine gute Sache. Für uns Kassenshersteller und Systemanbieter lautet die Herausforderung, dass eine Kasse auch Karten anderer Tankstellen akzeptiert und sauber abgerechnet wird.

Das Thema Payment ist sehr komplex. Wo liegen Ihre Prioritäten?

Auf den eben angesprochenen Punkten: Dass der gesamte Bezahlvorgang in einem einzigen System abläuft; dass vom Tank-

automaten über die Kasse bis ins Abrechnungssystem alles richtig abgewickelt wird; dass Fremd- und Flottenkarten problemlos verwaltet werden können. Da gibt es viele Schnittstellen zu anderen Herstellern. Wir haben also Aufgaben sowohl im Software- als auch im Hardware-Bereich.

Was ändert sich für Tankstellenbetreiber mit der Übernahme von Ratio durch Madic?

Das Logo und der Name "lacht". Lassen Sie mich zunächst anmerken, was wir beibehalten wollen, nämlich die guten Kundenbeziehungen. Ich bin fest davon überzeugt, dass Geschäfte zwischen Menschen gemacht werden und auf Augenhöhe. Hier müssen wir als Dienstleister flexibel agieren, denn unsere Kunden haben individuelle Bedürfnisse.

Was sich durch die Kraft der Madic-Gruppe ergeben wird, sind die Möglich-

keiten, unsere Kunden noch zielgerichteter zu adressieren. Ich denke dabei konkret an Angebote im Bereich E-Mobilität, Zapfsäulen oder Wasserstoff, aber auch an weitere digitale Services, die unser Portfolio künftig bereichern werden.

Wie stellen Sie den Service vor Ort an den Tankstellen sicher?

Wir haben unseren Außendienst personell erweitert, um mit unseren eigenen Leuten in den Bereichen Service und Installation tätig zu sein. Darauf setzen wir auch künftig einen Fokus.

Jedes Unternehmen ist auf seine Art einzigartig. Was macht Ihr Unternehmen außergewöhnlich, in welchem Punkt unterscheidet sich Madic von anderen Marktteilnehmern?

Das ist meiner Meinung nach unser Gesamtpaket. Das macht uns stark im Markt. Auf Seiten der Software haben wir eine eigene Tankstellensteuerung, somit sind wir sehr modular. Wir können skalierbar auf andere Dienste wie zum Beispiel auch Pricing aufbauen, also alles zu einem System zusammenführen. Abrechnungen können sauber verarbeitet werden – hersteller- und länderübergreifend.

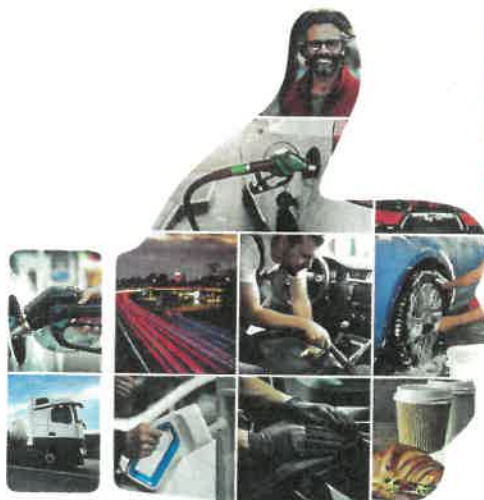
Bezüglich der Hardware möchte ich unsere Tankautomaten erwähnen. Sie ermöglichen schließlich die Automatisierung des Kraftstoffverkaufs.

Das Gespräch führte Bettina Göttler.

Anzeige

JETZT FOLGEN

Auf unseren **Social-Media-Kanälen** sind Sie immer bestens informiert.



#SPRITPLUSONLINE
 #SPRIT-681
 #SPRITPLUS
 #SPRIT_PLUS

Sprit+