

# zett eins

## HAUSZEITUNG

Ausgabe 1/2007 - Sonderausgabe zur Messe TANKSTELLE & MITTELSTAND 2007

*spezial*

# Die Zeitung in der Zeitung

Präsentiert durch die  
HUTH Elektronik Systeme GmbH



Foto: iStockphoto.com

**HUTH** ELEKTRONIK  
SYSTEME  
GmbH

## Hauszeitung zett eins – spezial

In Vorbereitung auf die Messe im Jahr 2003 erschien erstmals unsere Hauszeitung „zett eins“. Heute, vier Jahre später und ebenfalls im Vorfeld der Messe, freuen wir uns, diese Ausgabe unserer Hauszeitung als Sonderteil in der Zeitschrift „Tankstelle“ herausgeben zu dürfen.

Auf den folgenden Seiten stellen wir unser Unternehmen vor, berichten über unsere Produkte und erzählen die eine oder andere Geschichte aus unserem Unternehmensalltag.

Natürlich soll diese Ausgabe nicht nur dazu dienen, Ihnen alle Vorzüge unserer Anwendungen in allen Einzelheiten zu erläutern. In erster Linie möchten wir Sie informieren, unterhalten und dazu einladen, uns auf der TANKSTELLE & MITTELSTAND in Münster zu besuchen.

Wir freuen uns auf Sie in  
Halle „Mitte“ Stand MC10!

Ihr Team der  
HUTH Elektronik Systeme GmbH ■

Herausgeber:  
HUTH Elektronik Systeme GmbH  
Echternacher Straße 10  
53842 Troisdorf  
Tel.: 02241 4863-0  
Fax: 02241 4863-210  
E-Mail: [info@huth.org](mailto:info@huth.org)  
Internet: [www.huth-elektronik.de](http://www.huth-elektronik.de)

Redaktion:  
Susanne Zimmermann, Simone Bruns  
E-Mail: [zetteins@huth.org](mailto:zetteins@huth.org)

Gestaltung und Satz:  
IllusionFACTORY  
E-Mail: [info@illusion-factory.de](mailto:info@illusion-factory.de)

Jeder Nachdruck – auch auszugsweise –  
ist nur mit schriftlicher Genehmigung  
des Herausgebers gestattet.

© Urheberrechtlich geschützt

## HUTH und bft Eine gemeinsame Entwicklungsgeschichte

Einer Idee des damaligen bft-Vorsitzenden Franz Förster folgend, veranstaltete die eft (Einkaufsgesellschaft freier Tankstellen) im Herbst des Jahres 1983 zum ersten Mal eine Hausmesse. Auf dieser konnten sich die Lieferanten der Branche in kompakter Form präsentieren. Die Mitglieder und Freunde des bft-Verbandes hatten so die Möglichkeit, sich einen breiten Blick über den Markt und die Neuheiten zu verschaffen. Austragungsort war seinerzeit noch das Betriebsgelände der Firma Förster in Hanau.

Durch das große Interesse der Konsumgüterindustrie an der Tankstellenbranche war das Convenience-Geschäft bis zum Jahr 1995 so stark angewachsen, dass eine Ausweitung der Messe notwendig wurde. So wurde ein neues Messekonzept erarbeitet, welches die Veranstaltung für die gesamte mittelständische Tankstellensparte öffnete und als „Messe der Branche für die Branche“ von allen namhaften Verbänden mitgetragen wurde. TANKSTELLE & MITTELSTAND wurde die neue Veranstaltung getauft und in die Messehalle in Hennef (Sieg) verlegt.

1995 war nicht nur für das neue Messeformat eine Premiere. Auch HUTH war erstmals auf der Messe vertreten und konnte mit dem System T450 begeistern, welches Säulensteuerungsfunktionen per Bedientpulsimulation übernahm.

Die Geschwindigkeit, mit der sich seit dieser Zeit die Technik entwickelt, nimmt immer mehr zu. Allein im Hinblick auf die Unterhaltungselektronik hat man das Gefühl, nicht mehr mit Schritt halten zu können. Doch auch in der Tankstellentechnik, vor allem im Bereich der Forecourt-

Ansteuerung, ist viel passiert. Neben dem Anschluss aller gängigen Bedientpulschnittstellen und Black Boxes wie der D-Box für 2-Wire oder ZK-Konverter sind die spezifischen Protokolle zur Säulensteuerung wie von Dresser, Scheidt & Bachmann oder Tokheim sowie ER3 und EPSI bei HUTH gesetzter Standard.



Im Jahr 2007 wird die Palette der Säulensteuerungen nun komplett. Als letzter wichtiger Baustein erfolgt die Realisierung von IFSF/LON.

Neben den Säulensteuerungen realisierte das HUTH-Entwicklungsteam Anschlussmöglichkeiten der diversen Gasrückführungsüberwachungen, die Ansteuerung nahezu jedes gängigen Preismastes und fast jeder Tankinhaltsmessung. Anschlussmöglichkeiten für Alarm- und Videoanlagen runden das HUTH-Paket ab.

Dieses offene Schnittstellenkonzept mit integriertem Zahlungsverkehr sowie umfangreiche Kassenfunktionen und das einfache Handling des HUTH-Systems führten seit dem Jahr 1994 zu mehr als 3000 Installationen – hiervon fanden ca. 1000 im bft-Verbund ihren Einsatz. ■

## Hotline / Support

### 24 Stunden – reine Selbstverständlichkeit

„Der ideale Mensch fühlt Freude, wenn er anderen einen Dienst erweisen kann.“ (Aristoteles)

Wie oft wird über die „Servicewüste Deutschland“ geklagt. Erst jetzt, nach vielen Jahren, wird langsam der Ladenschluss gelockert. Die Erkenntnis reift, dass heute mehr gefordert ist als nur ein gutes Produkt, um in einem immer härteren Wettbewerb bestehen zu können.

Tankstellen gehen mit langen Öffnungszeiten, einem breiten Serviceangebot und viel Dienst am Kunden schon lange mit gutem Beispiel voran. Diesem Anspruch kann man nur mit flexiblen Lieferanten gerecht werden, die man auch einmal nach den üblichen Bürozeiten erreicht, wenn's „brennt“.

Insbesondere bei der Wahl des Kassenlieferanten erwarten die Tankstellenpächter einen zuverlässigen Partner, der bei der Verwirklichung eigener Ideen unterstützt, individuelle Geschäftsmodelle im System abbildet und für seine Kunden stets für Rückfragen erreichbar ist.

Seit Jahren bietet HUTH einen eigenen Service, der „24/7“ erreichbar ist. Dies ist insbesondere im Tankstellenbereich alles andere als eine Selbstverständlichkeit, die nur durch eine branchengerechte Organisation möglich ist.

Während die Hotline-Mitarbeiter im direkten Kontakt zum Kunden einen Großteil der anfallenden Fragen direkt und gezielt beantworten können, kümmert sich ein zweites Team um komplexere Fragen und Anforderungen einzelner Kunden. Die Vernetzung beider Abteilungen spart dem Kunden Zeit und Kosten, weil



Foto: HUTH GmbH

jeder beteiligte Mitarbeiter stets über alle notwendigen Informationen verfügt und so schnell und effizient reagieren kann.

Auch aus der Ferne kann HUTH den Kunden helfen: Über Satellit, Telefonleitung oder per direkter Aufschaltung auf die Netze großer Mineralölgesellschaften kann ein Problem sicher diagnostiziert und schnell behoben werden. Gibt es von Seiten des Kunden bei der Gelegenheit zusätzliche Wünsche oder Aufträge, werden diese vom gleichen Mitarbeiter aufgenommen und weitergeleitet – Rundumservice mit nur einem Ansprechpartner.

Manche Schwierigkeiten erfordern jedoch immer noch den Einsatz des Menschen – ein Techniker muss vor Ort nach dem Rechten schauen. Ein Supportmitarbeiter verständigt das Serviceteam, welches über ein eigenständiges, flächendeckendes Technikernetz verfügt. Jeder Techniker hat sein eigenes Gebiet und kann direkt von seinem Heimatstandort den jeweiligen Kunden unterstützen. Kurze Anfahrts- und Reaktionszeiten werden so gewährleistet.

Ein ständig aktueller Ersatzteilbestand ermöglicht eine schnelle Störungsbehebung. Auch der persönliche Kontakt hat nicht an Bedeutung

verloren: Die Techniker kennen „Ihre“ Tankstellen und genießen das Vertrauen der Pächter. Gemeinsam werden die installierten Lösungen gepflegt und erweitert. Auch an Wochenenden und Feiertagen stehen HUTH-Techniker Ihren Kunden zur Verfügung.

Ohne Motivation und gute Ausbildung ist heute ein funktionierender Service nicht mehr zu leisten. Dies ist auch der Grund, weshalb HUTH, entgegen allen Trends in der Wirtschaft, massiv Personal eingestellt hat. Schulung und ständiger Informationsaustausch zwischen Zentrale und Gebietstechnikern sorgen für optimale Arbeitsbedingungen.

Nicht zuletzt deshalb ist HUTH einer von wenigen zertifizierten Vertragspartnern großer Mineralölgesellschaften und arbeitet auch über das Bundesgebiet hinaus. HUTH-Servicefahrzeuge treffen Sie schon seit längerem in den Benelux-Staaten sowie in Österreich.

Guter Service mag sicherlich mit hohem logistischen Aufwand und Kosten verbunden sein – 26 Standorte in ganz Deutschland, Personalkosten und Ersatzteilbestand haben ihren Preis – gehört aber für HUTH zum Verständnis vom „Dienen am Kunden“. ■

## Eine kleine Geschichte

### Die Tankstelle mit „ITAS Vision“

**Die Geburtsstunde** der Tankstelle, liebevoll auch „Tanke“ genannt, war zu Beginn des 20. Jahrhunderts. Zu dieser Zeit konnte man Benzin und andere Treibstoffe nur in der Apotheke kaufen. Jedoch entstanden, in der Regel aus ehemaligen Schmieden und Schlossereien, immer mehr Autowerkstätten mit angeschlossener Tankstelle.



Foto: iStockphoto.com

Die Tankstellen wurden zum Symbol der Mobilität. In den 20er Jahren eroberten sie erstmalig einen Platz im öffentlichen Raum. Sie verdrängten die Kanister-Lager der Hinterhöfe und wurden als kleine Häuschen an den Straßen gebaut. Bereits in den 30er Jahren entstand der Typ Tankstelle, der sich in seinen Grundzügen bis heute nicht geändert hat: Trennung der Zapfstationen vom fließenden Verkehr, ein Kundenraum mit unterschiedlichen Angeboten, Wagenpflege-Einrichtungen und eine möglichst hohe Serviceorientierung.

In den 50er Jahren wurde der Servicegedanke im Rahmen von Groß-

tankstellen weiter ausgebaut, von nun an säumten die Tankstellen die großen Ausfallstraßen der Städte.

In der Gegenwart hat sich die Bedeutung der Tankstelle gewandelt. Nach einer starken Zentralisierung der Tankstellen (1969 gab es insgesamt 46.684 Tankstellen, im Jahre 2005 nur noch 15.070), werden heutzutage neben den klassischen Produkten bereits Reisen und segmentfremde Dienstleistungen angeboten. Die Tankstelle ist zum Supermarkt, Getränkeshop und, bedingt durch die flexiblen Öffnungszeiten, zum 24-Stunden-Kiosk geworden.

Herr Ahaus beispielsweise lebt am Rande einer mittleren Kleinstadt. Für ihn ist es inzwischen selbstverständlich geworden, die frischen Sonntagsbrötchen auf der Station von Herrn Sommer zu besorgen. Dazu noch den fehlenden Liter Milch, da die Kinder wieder maßlos zugeschlagen haben. Die Produkte sind frisch und nicht zu teuer. Ebenfalls völlig normal ist, dass Herr Ahaus an einem verregneten Abend auf dem Weg nach Hause noch einmal kurz bei Herrn Sommer vorbeifährt. Er leiht sich eine DVD, kauft die dazugehörigen Getränke und Knabbereien und, da war noch was, ein neues Paket Windeln für den Kleinsten. Alles aus einer Hand, schnell und unkompliziert.

Für Herrn Ahaus ist die Tankstelle nicht mehr im klassischen Sinn nur für den Benzinverkauf zuständig; im Gegenteil: der Benzinkauf wird zur Nebensache.

Vor sechs Jahren tankte Herr Ahaus das erste Mal bei Herrn Sommer. Auf der Tankstelle wurde gerade ein neues Warenwirtschaftssystem

installiert. Da Herr Ahaus sich immer schon für Computer interessierte, schaute er dem Techniker ein wenig über die Schulter. Das neue Programm, das von nun an die gesamte Warenwirtschaft steuern sollte, hieß ITAS Vision.

Bislang hatte Herr Sommer die Artikelpflege in seinem Shopbereich „aus dem Bauch heraus“ gesteuert. Leider gab es dadurch immer wieder Leerverkäufe der wichtigsten Zigarettenmarken und andererseits Überhänge im Getränkebereich. Das neue Warenwirtschaftssystem bot unter einer Windows®\*-Oberfläche völlig neue Möglichkeiten.

Jeder Artikel wurde mit seinen gesamten Stammdaten erfasst und von der Bestellung über den Wareneingang bis zum Verkauf verfolgt. Dadurch konnte zu jedem Zeitpunkt analysiert werden, wie gut sich jeder Artikel im Sortiment von Herrn Sommer bewegte. Durch eine Optimierung der Lagerhaltung konnten Überhänge reduziert werden und Leerverkäufe waren ausgeschlossen. Brauchte Herr Sommer bislang für eine Bestellung fast eine Stunde, konnte er mit Hilfe von ITAS Vision innerhalb weniger Minuten eine optimierte Bestellung auslösen und direkt an seinen Lieferanten faxen. Die Kontrolle seines Lagers bereitete ihm keine Kopfschmerzen mehr, da ITAS Vision einen umfangreichen Berichts- und Auswertungs-Bereich zur Verfügung stellte. Herr Sommer war begeistert und Herr Ahaus beglückwünschte ihn zu seiner Entscheidung. Natürlich fehlten zu diesem Zeitpunkt noch zwei entscheidende Bereiche.

Daher wurde nur zwei Jahre später die Abrechnungsverwaltung hinzuge-

fügt. Sie gestattet auf Basis einmalig eingetragener Daten das automatisierte Erstellen von Bediener-, Tages- und Monatsabrechnungen. In einer strukturierten Übersicht wurden alle umsatzrelevanten Daten angezeigt. Wiederum zwei Jahre später wurde die Kundenverwaltung integriert, von der Herr Ahaus als Kunde noch heute profitiert.

An einem Sonntagmorgen, kurz nach dem Brötchenkauf, erläutert Herr Sommer die Vorteile von ITAS Vision. „Zu Beginn war es natürlich nicht so einfach, sich auf die neue Oberfläche einzustellen. Die tägliche Arbeit erledigte ich mit Stift und Papier, für die Abrechnung setzte ich den Taschenrechner ein. Bei Fehlern ging dann die Sucherei los. Das ist heute alles besser geworden. Für die drei großen Bereiche Warenwirtschaft, Abrechnung und Kundenverwaltung gibt es übersichtlich gestaltete Ansichten. Hier finden sich alle Tagesaufgaben, Hinweise auf Tätigkeiten, die in der nächsten Zeit anstehen, und zusätzlich noch Warnungen, falls ich etwas vergessen habe. Wie in Windows® üblich, klicke ich einfach auf die Aufgabe und gelange direkt zu dem Artikel, der Bestellung oder was gerade zu erledigen ist. Einfacher geht es wirklich nicht. Im Abrechnungsbereich sehe ich zusätzlich meine aktuellen Umsätze und auch die Tendenz, wie es diesen Monat läuft.“

Alle meine Kunden können mit unterschiedlichen Einstellungen erfasst werden. Egal, ob jemand zwei oder drei Rechnungen pro Monat bekommen möchte, ob die Rechnungen per Email oder Post geschickt



Foto: HUTH GmbH

werden sollen, alles kann ich in ITAS Vision einstellen. Aber das ist längst nicht alles: Für jeden Kunden wird automatisch ein Debitorenkonto angelegt, in dem jede Buchung für mich nachvollziehbar bleibt. Warum hat er die letzte Rechnung nicht bezahlt? Muss ich den Kunden sperren oder nur ein anderes Einzugsverfahren hinterlegen?

Mit wenigen Handgriffen sind die Daten des Kunden angepasst und der Fall ist erledigt. Zum Glück sind meine Kunden ja sehr zuverlässig. Daher habe ich meinen besseren Kunden Rabatte und Boni gegeben. Ein Kunde, zum Beispiel, liebt eine außergewöhnliche Biersorte. Ich habe mit ihm abgesprochen, dass ich diese Sorte probierhalber mal bestelle und wir schauen, ob sich diese Sorte verkaufen lässt. Hat geklappt, verkauft sich gut. Seit dem bekommt der Kunde einen günstigen Festpreis für die Kiste, sozusagen als Dankeschön.

Das Schönste dabei ist, dass wirklich alles automatisch im Hintergrund passiert. Der Kunde kommt und tankt, kauft seine Kiste Bier, nutzt unsere Waschstraße und am Monatsende klicke ich einfach auf »Rechnungen schreiben«. Die gesamten Monatsrechnungen werden gedruckt oder verschickt und alle Festpreise oder Rabatte sind korrekt berechnet. Da der Kunde einen Abbuchungsauftrag erteilt hat, muss ich lediglich die DTA-Datei erstellen und an meine Bank schicken. Somit brauche ich für den Rechnungslauf nur noch ein paar Minuten, dann sind die Rechnungen fertig und die DTA-Datei ist bei der Bank.“

Gemeinsam mit Herrn Sommer schaut sich Herr Ahaus ITAS Vision in Ruhe an. „Mit solch einem System können Sie Ihren Arbeitsalltag ja völlig neu einteilen. Wenn ich mir überlege, wie viel Zeit Sie sparen bzw. für andere Aufgaben einsetzen

können, das ist wirklich sehr gut.“

„Genau“, antwortet Herr Sommer, „und das Beste: Ich habe meinen Lagerbestand erheblich reduzieren können. Mein Lagerraum ist praktisch niemals voll, da ITAS Vision über das dynamische Bestellwesen sofort erkennt, wenn Artikel leer laufen könnten, gleichzeitig aber den Lagerbestand auf das Nötigste beschränkt.“

Und dann noch die vielen Kleinigkeiten, die einfach Spaß machen. Ich kann gemischte Getränkekisten anbieten, die problemlos an der Kasse ohne Mehraufwand kassiert werden können. Vier Cola, vier Sprite und vier Fanta – kein Problem. Oder E-Loading-Artikel, die ich ebenfalls direkt über ein Online-Verfahren an der Kasse verkaufen kann. ITAS Vision bietet mir hierfür eine Übersicht, mit der ich die Verkäufe gegen die Lieferantenrechnung kontrollieren kann.

Wenn Sie mal ganz viel Zeit haben, führe ich Ihnen all die kleinen und großen Funktionen und Möglichkeiten, die in ITAS Vision stecken, in Ruhe vor.

Und selbstverständlich wird das Programm permanent weiterentwickelt. Wer weiß, was die Entwickler sich als nächstes ausdenken. So habe ich gerade von über Artikelgruppen einstellbaren Hinweis- und Warnungstexten gehört, die dann am Kassensplatz wahlweise auf dem Display oder auf dem Drucker ausgegeben werden können. So kann ich meine Aushilfskassierer z.B. an Sonderaktionen erinnern oder ihnen eine Typen-Zulassungsliste für Motoröle anzeigen lassen. Man darf also gespannt sein.“ Herr Ahaus greift sich seine Brötchentüte und fährt nach Hause. Wenn er eine Tankstelle zu verwalten hätte, wüsste er schon, welche Software er einsetzen würde. ■

## Mit System in die Zukunft

### Der T500 MultiServer von HUTH

Foto: HUTH GmbH



Mit dem HUTH POS-System haben Sie die komplette Stationssteuerung absolut im Griff. Das System bringt Modularität, Flexibilität und Zuverlässigkeit auf einen gemeinsamen Nenner. Es bietet eine spezifische Konfiguration, nach Maß zugeschnitten auf die individuellen Anforderungen Ihres Unternehmens. So ist eine sichere und komfortable Anwendung schon nach kurzer Einarbeitungszeit garantiert. Das mehrplatzfähige System ist auf bis zu vier Arbeitsplätze ausbaubar. Diese Erweiterung ist besonders kostengünstig und platzsparend, da sämtliche Arbeitsplätze von nur einer Steuereinheit verwaltet werden.

Die Vielzahl verfügbarer Komponenten erlaubt es, das System optimal an die spezifischen Bedürfnisse anzupassen. Je nach Anforderung können unterschiedliche Drucker, Scanner, Kartenleser und Schubladen ausgewählt werden. Weitere Anschlussoptionen ermöglichen den Einsatz externer Geräte, wie Säulensteuerung, Preistransparente, Tankinhaltsmessung, Videoüberwachung, Alarmanlagen, Gasrückführungsüberwachung, multimediale Anzeigesysteme sowie adaptierte oder integrierte Kreditkartenterminals.

Zahlreiche Parameter, wie beispielsweise der Bedienerzugang, die Abwicklung der Stationskreditverkäufe

und verschiedene Abrechnungsvarianten, lassen sich individuell festlegen und nach Bedarf verändern.

Das HUTH POS-System ist speziell auf die Tankstellenumgebung mit ihren sensiblen daueroperativen Bereichen Stationssteuerung und Kasse ausgelegt. Durch konsequenten Verzicht auf bewegliche Teile und magnetische Speichermedien bietet das System ein Höchstmaß an Betriebssicherheit und Verlässlichkeit. Die minimale Ausfallquote der verwendeten Speicherkomponenten ist herkömmlichen PC-Systemen ebenso deutlich überlegen, wie die schnelle Verfügbarkeit beim Systemstart.

Möglichst einfache Bedienungsabläufe verkürzen die Einarbeitungszeit auf ein Minimum. So wird der Kassierervorgang zum Kinderspiel. Sollte trotzdem einmal eine Frage auftauchen, wird der Kassierer durch die systemintegrierte, deutschsprachige Hilfe unterstützt. Für einen schnellen Arbeitsablauf sorgt auch die frei programmierbare Tastatur – es kann wahlweise über Artikelschnell Tasten, Warengruppentasten oder Scanner kassiert werden.

Wird ein Back-Office an eine Kassenlösung angeschlossen, so kann auf diesem unabhängig von den Vorgängen am POS gearbeitet werden. Der Betrieb am POS wird durch die Datenpflege und Warenwirtschaftsvorgänge in keiner Weise eingeschränkt. Sollte kein Back-Office-System angeschlossen sein, so sind zahlreiche Funktionen auch am POS verfügbar.

Sämtliche Systemfunktionen sind konsequent auf das spezifische Anforderungsprofil des Tankstellen-

betriebs ausgerichtet. Zum Beispiel die Kaufunterbrechung oder Sofort-, Terminal- und Totalstorno ebenso, wie das Anlegen von Tandemartikeln, die Warenrücknahme sowie Schwund-, Personalverkaufs-, Fremdwährungs-, Nachbon- oder Rabattfunktion. Per Scanner erfasste Zeitschriften werden automatisch dem jeweiligen Preis und Mehrwertsteuersatz zugeordnet. Im Bistro-Bereich erfolgt die Buchung entsprechend Verkäufen im Haus (volle MwSt.) oder außer Haus (reduzierte MwSt.). Weitere wesentliche Systemmerkmale sind Timer-gesteuerte Funktionsabrufe – beispielsweise die Tagesabrechnung – und die einfache Buchung seltener Vorgänge wie Mixbefüllung, Fehlschaltungen oder Wegfahrdiebstahl.

Neben der Verwaltung von bis zu 29 verschiedenen Kassierern und der intuitiven Schichtwechselfunktion stehen im Abrechnungssystem bis zu 99 Warengruppen und 59 Zahlungsarten zur Verfügung.

Das System verfügt über umfangreiche Fernwartungsfunktionen. Diese basieren nicht zuletzt auf Erfahrungen aus dem Betrieb von unbemannten Tankautomatenstationen, die in diesem Bereich eine besondere Herausforderung darstellen.

Die umfangreichen Funktionen und klare Ausrichtung des Systems auf den Tankstellenbereich haben viele HUTH-Kunden überzeugt. So werden mittlerweile weit mehr als 1000 Gesellschaftslösungen des T500 MultiServers mit den unterschiedlichen Netzbetreibern in unterschiedlichen Tankstellennetzen eingesetzt. ■

## Investitionssicherheit

### HUTH setzt auf Langfristigkeit

**Die Schaffung einer** funktionalen Infrastruktur für eine Tankstelle ist mit hohen Kosten verbunden. Nicht nur die Anschaffung des „Equipments“, auch die zur Steuerung und Verwaltung notwendige Software hat ihren Preis.

Die Lösungen von HUTH wurden und werden immer im Hinblick auf langfristige Nutzungsdauer entwickelt – das dies keine leeren Worte sind, sieht man vor allem daran, dass auch heute noch Systeme mit Installationsdatum 1994 im Einsatz sind. Trotz ihres Alters topaktuell trotzten sie dem Jahr 2000, der EURO-Umstellung und meisterten auch OPT. Funktionen wie Altersabfrage und E-Loading sind für die „alten Hündchen“ kein Problem.

Basis dieser Möglichkeiten war und ist die vollständige Verantwortung für Betriebssystem und Hardware bei HUTH. Auch nach der Einführung des neuen Systems T500 MultiServer ist sichergestellt, dass alle vorhandenen Komponenten der T400/450 weiterhin genutzt werden können. Das Kassensystem wird auch über das Jahr 2010 hinaus bestehen bleiben und weiterhin gepflegt werden.

So steht im Netz der OIL! Tankstellen Gesellschaft immer noch die allererste T450 mit der Seriennummer „Eins“ an einer Tankstelle in Radebeul – Als Zweiplatzsystem mit Tankelektroniksteuerung, aktueller Software und den neuesten



Foto: HUTH GmbH

Funktionalitäten! Lesen Sie hierzu das Interview, welches **zett eins** mit Ulrich Freudenthal (im Folgenden „U.F.“) geführt hat.

**zett eins:** „Herr Freudenthal, Sie sind Geschäftsführer der OIL! Tankstellen Gesellschaft. Wie lange sind Sie schon im Tankstellenbereich tätig und wie sind Sie in die Branche gekommen?“

**U.F.:** „Nach meiner Ausbildung als Groß- und Außenhandelskaufmann habe ich Betriebswirtschaft studiert und danach eine Stelle in der Steuerabteilung des Konzerns angenommen. Es folgte der Aufstieg zur Assistenz der Geschäftsleitung mit Controlling-Verantwortung. Seit 1995 bin ich als Geschäftsführer des Unternehmens tätig.“

**zett eins:** „Man könnte Sie also mit Fug und Recht als alten Hasen im Geschäft bezeichnen.“

**U.F.:** (lacht) „Ja, das kann man wohl nicht bestreiten.“

**zett eins:** „Tankstellen sind heute fast kleine Supermärkte. Welche Veränderungen haben sich im Hinblick auf die Tanktechnik und die Kommunikation mit den Filialen in den letzten zwanzig Jahren ergeben?“

**U.F.:** „Das Geschäft ist viel schneller geworden. Es gibt eine breitere Produktpalette, es gibt Shop- und Bistro-Konzepte. Die Anbieter bringen fast wöchentlich neue Produkte auf den Markt, das war früher einfach nicht der Fall.“

**zett eins:** „Wäre Ihrer Meinung nach die technische Steuerung einer Tankstelle heute noch ohne Software möglich?“



Foto: HUTH GmbH

**U.F.:** „Man kommt ohne eine IT-Lösung einfach nicht mehr klar. Egal, ob es die schnelle Umsetzung von Preisanpassungen ist oder die flächendeckende Umsetzung neuer Vorschriften – als Tankstellenkette braucht man ein einheitliches System, damit man nur eine Schnittstelle pflegen muss. Das bietet das System der Firma HUTH sehr bequem.“

**zett eins:** „Was sind Ihre Anforderungen an die Bedienung eines solchen Systems?“

**U.F.:** „Vor Ort wird heute aufgrund des Kostendrucks fast nur noch mit Aushilfen gearbeitet. Deswegen muss das System leicht erlernbar sein. Außerdem darf es bei Fehlbedienungen nicht zu Folgefehlern mit wirtschaftlichen Einbußen kommen. Das HUTH-System kontrolliert sich quasi selbst und fängt auch krasse Fehlbedienungen ab.“

**zett eins:** „Welches System verwenden Sie und seit wann?“

**U.F.:** „Seit Mitte der 90er verwenden wir das System T450, welches direkt mit den Zapfsäulen kommunizieren kann. Vereinzelt verwenden wir noch das System T400, welches mit einer zwischengeschalteten Säulensteuerung zusammenarbeitet, aber auch dieses funktioniert noch reibungslos.“

(Fortsetzung auf der nächsten Seite)

(Fortsetzung von Seite 7)

**zett eins:** „Wir haben vorhin über Veränderungen gesprochen. Insbesondere beim Jahreswechsel 1999/2000 hörte man immer wieder Meldungen über mögliche Softwareprobleme. Dann wurde auch noch der EURO eingeführt. Welche Erfahrungen haben Sie mit dem von Ihnen verwendeten System und mit dem Service von HUTH gemacht?“

**U.F.:** „Die Zusammenarbeit gerade bei diesen beiden einschneidenden Veränderungen war sehr gut. Unsere Mitarbeiter und die Techniker von HUTH haben die Umstellung reibungslos über die Bühne gebracht, so dass das Jahr 2000 und der EURO für uns kein Problem war.“

**zett eins:** „Die stetige Innovation in der Tankstellentechnik verlangt von Ihnen ein hohes Investitionsvolumen und von der Software eine starke Anpassungs- und Erweiterbarkeit. Welchen Vorteil bietet hier die Lösung der Firma HUTH für Sie?“

**U.F.:** „Das System ist sehr gut anpassbar, nahezu alle Wünsche können im System realisiert werden. Die Entscheidung, welche Wünsche umgesetzt werden, ist natürlich abhängig von den Kosten und dem jeweiligen Realisierungszeitraum.“

**zett eins:** „Die Anschaffung von Tanktechnik sowie die der Software verursacht Kosten. Was sind, langfristig gesehen, Ihre Anforderungen an eine Software aus finanzieller Sicht?“

**U.F.:** „Die höheren Anschaffungskosten des HUTH-Systems sind durchaus gerechtfertigt. Die hohe Verfügbarkeit und die Zuverlässigkeit des Systems sind für uns als Tankstellenkonzern sehr wichtig, da spielt man die höheren Investitionen problemlos wieder ein. Man darf in der Kalkulation allerdings auch die laufenden Wartungskosten und Ersatzteile nicht vergessen.“

**zett eins:** „Im Gesamten betrachtet: Würden Sie wieder auf das HUTH-System zurückgreifen?“

**U.F.:** „Der große Vorteil des Systems ist, dass es mit fast allen Tankstellen-Steuerungen von Haus aus klar kommt. Im historisch gewachsenen Tankstellenumfeld ist das sehr

wichtig. Auch wenn preislich die Schmerzgrenze erreicht wäre, so würde ich trotzdem die Entscheidung wieder so treffen.“

**zett eins:** „Vielen Dank für das Gespräch!“ ■

## Moderne Datenübertragung Verbindungen für reibungslose Geschäftsabläufe

In der modernen Datenkommunikation spricht man nicht mehr wie vor zehn Jahren von einem analogen Telefonzugang. ISDN ist inzwischen Standard und Satellitenverbindungen oder IP-Kommunikation sind auch für den Datenaustausch in der Tankstellenbranche ohne Probleme möglich.

Der Abruf der Tankstelleninformationen oder die Ausbringung einer Preisänderung ist mit großen zeitlichen Aufwand verbunden. Sperrdateien werden durch die schlechte wirtschaftliche Lage der Speditionen und anderer Fuhrparkinhaber immer

größer und müssen immer häufiger aktualisiert werden. Hinzu kommt, dass zentral häufig mehr Daten als nur die Z1- oder Nassdaten gewünscht werden. Um diese Datenmengen zu bewältigen, ohne dass der Geschäftsprozess ins Stocken gerät, empfiehlt es sich, die Möglichkeit zur Kommunikation über IP zu nutzen.

Zur Realisierung eines IP-Netzes steht HUTH dem Partner aus der Mineralölbranche zur Seite – denn Aufbau und Verwaltung eines Netzes erfordern Fachwissen und ständige Betreuung. ■

## Softwareentwicklung Kundenideen werden umgesetzt

Gerade im Tankstellenbereich ist es wichtig, dass Kassen- und Steuerungssysteme so flexibel wie möglich zu bedienen sind, um auch zum Beispiel in Stoßzeiten eine schnelle und reibungslose Abwicklung zu gewährleisten.

Sämtliche Funktionen der HUTH-Systeme sind konsequent auf das spezifische Anforderungsprofil des Tankstellenbetriebs ausgerichtet.

Möglichkeiten wie Kaufunterbrechung oder Sofort-, Terminal- und Totalstorno, das Anlegen von Tandemartikeln und sogar Schwund-,

Personalverkaufs- oder Fremdwährungsfunktion sind Standard.

HUTH legt immer besonderen Wert auf Verbesserungsvorschläge und Wünsche der Kunden. Viele Sonderfunktionen, welche die Software heute auszeichnet, wurden in Zusammenarbeit mit verschiedenen bft-Partnern entwickelt. Hieraus entstanden zum Beispiel die artikelbezogene Altersabfrage für die Einhaltung des Jugendschutzes, Pfand und Pfandrückgabe sowie Preisübermittlung von der Kasse in das Internet. ■

## Jederzeit über alles informiert

### Mit dem HUTH TS-Meldeverfahren & TS-Message

„Ist alles auf der Tankstelle in Ordnung?“ – Diese Frage stellen sich viele Tankstellen-Besitzer, wenn Sie nicht vor Ort sind.

Von der Sorge inspiriert, dass etwas bei Abwesenheit nicht richtig funktioniert und nicht behoben wird, hat ein langjähriger Kunde HUTH dazu veranlasst, das TS-Meldeverfahren zu entwickeln, welches diverse Fehler- und Statusmeldungen automatisch absetzen kann.

Das TS-Meldeverfahren ist in der Lage, bei einem auftretenden Ereignis selbständig eine DFÜ-Verbindung per ISDN-Modem oder über SAT-Verbindung herzustellen und alle Meldungen an eine vorgegebene Adresse zu übermitteln.

Mit diesem Verfahren hat HUTH ein umfangreiches System entwickelt, welches nicht nur für den Betreiber einer einzelnen Tankstelle, sondern auch für Mineralölhändler mit einem ganzen Tankstellennetz eine echte Unterstützung ist.

Im Kassensystem oder im Stand-Alone-Tankautomat werden die zu berücksichtigenden Meldungen eingestellt. Im Bedarfsfall sendet das TS-Meldeverfahren, wie oben beschrieben, eine Nachricht an einen voreingestellten Server. Dieser Server steht im Normalfall in der HUTH-Zentrale. Bei Händlernetzen, die eine bestimmte Größe aufwei-

| ID     | Datum      | Uhrzeit  | Station           | Nachrichtentyp    | Nachrichte   |
|--------|------------|----------|-------------------|-------------------|--|
| 100267 | 18.01.2006 | 12:50:37 | 1090 HUTH TEST-TS | Gasrückführung    | Empfangen 18.01.06 13:14:58 Uhr, Station-Nr. 1090 HUTH TEST-TS, Säule 0001, Fehler: Gasrückführung, Vapors Durchfluß zu gering, Die Abschaltung der Säule erfolgt in 72 Stunden. |
| 100308 | 18.01.2006 | 12:51:01 | 1090 HUTH TEST-TS | Gasrückführung    | Empfangen 18.01.06 13:14:58 Uhr, Station-Nr. 1090 HUTH TEST-TS, Säule 0001, Fehler: Gasrückführung, Vapors Durchfluß zu gering, Die Abschaltung der Säule erfolgt in 72 Stunden. |
| 100309 | 18.01.2006 | 12:51:39 | 1090 HUTH TEST-TS | Gasrückführung    | Empfangen 18.01.06 13:14:58 Uhr, Station-Nr. 1090 HUTH TEST-TS, Säule 0001, Fehler: Gasrückführung, Vapors Durchfluß zu gering, Die Abschaltung der Säule erfolgt in 72 Stunden. |
| 100370 | 18.01.2006 | 12:52:10 | 1090 HUTH TEST-TS | Gasrückführung    | Empfangen 18.01.06 13:14:58 Uhr, Station-Nr. 1090 HUTH TEST-TS, Säule 0001, Fehler: Gasrückführung, Vapors Durchfluß zu gering, Die Abschaltung der Säule erfolgt in 72 Stunden. |
| 100371 | 18.01.2006 | 12:52:41 | 1090 HUTH TEST-TS | Gasrückführung    | Empfangen 18.01.06 13:14:58 Uhr, Station-Nr. 1090 HUTH TEST-TS, Säule 0001, Fehler: Gasrückführung, Vapors Durchfluß zu gering, ACHTUNG! Die Säule ist außer Betrieb!            |
| 100372 | 18.01.2006 | 12:53:12 | 1090 HUTH TEST-TS | Gasrückführung    | Empfangen 18.01.06 13:14:58 Uhr, Station-Nr. 1090 HUTH TEST-TS, Säule 0001, Fehler: Gasrückführung, Vapors Durchfluß zu gering, ACHTUNG! Die Säule ist außer Betrieb!            |
| 100373 | 18.01.2006 | 12:53:43 | 1090 HUTH TEST-TS | Gasrückführung    | Empfangen 18.01.06 13:14:58 Uhr, Station-Nr. 1090 HUTH TEST-TS, Säule 0001, Fehler: Gasrückführung, Vapors Fehler aufgetreten.   |
| 100374 | 18.01.2006 | 12:53:54 | 1090 HUTH TEST-TS | FEP-Fehlermeldung | Empfangen 18.01.06 13:14:58 Uhr, Station-Nr. 1090 HUTH TEST-TS, Fehler: Endbenachrichtigung, Kalibrierung ist eine Sitzung.  |

Foto: HUTH GmbH

sen, bietet es sich an, einen solchen Server in deren Hauptverwaltung zu installieren.

Auf diesem Server ist die Software TS-Message installiert, welche von HUTH entwickelt wurde, um die Meldungen des TS-Meldeverfahrens anzunehmen, zu verarbeiten und an eine voreingestellte Adresse weiterzuleiten.

Das Benachrichtigungsverfahren bestimmt der Tankstellenpartner – entweder per E-Mail oder auch per SMS auf das Handy.

Der TS-Message-Server in der HUTH-Zentrale verwaltet gesellschafts- bzw. mandantenbezogen alle Stationen, die TS-Meldungen

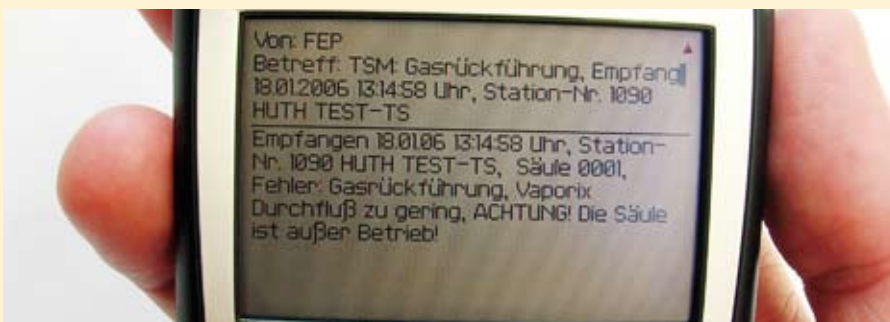
absetzen. Je nach Kundenanforderungen werden die verschiedenen Meldungen verarbeitet.

Diese Meldungen sind unterschiedlichste Arten von Warn- und Alarmmeldungen wie zum Beispiel „Druckerstörung in der Geisterstation“, „Peilung - Wasserlevel überschritten“ oder „Alarm - Tankbestand sinkt ohne Tankung“.

Durch die große Anzahl der Meldetypen und der Schnittstelle TS-Message sind die Möglichkeiten sehr vielseitig und auf jede Anforderung individuell abstimmbare.

Die TS-Software lässt sich auch auf spezielle Anforderungen ausbauen. So wurde zum Beispiel für die bft-Gruppe über dieses System eine Funktion entwickelt, die automatisch die Preismeldungen, welche das TS-Meldeverfahren absetzt, auf der bft-Website veröffentlicht. Die Preise sind somit immer aktuell und synchron mit der Anzeige auf der Tankstelle. ■

Foto: HUTH GmbH



## Weiterentwicklung HUTH-Produkte stets aktuell

**Viele Ideen und** neue technische Möglichkeiten haben bei HUTH stets dazu beigetragen, dass neue Softwarepakete entwickelt wurden. Doch werden die „alten“ Anwendungen nicht vergessen und unentwegt auf dem Stand der Dinge gehalten.

Zu dem Thema „Weiterentwicklung“ haben wir ein Interview mit Günter Dederichs (im Folgenden „G.D.“), Inhaber einer Mundorf-Tankstelle in Troisdorf-Spich geführt.

**zett eins:** „Herr Dederichs, seit wann betreiben Sie Ihre jetzige Tankstelle, und wie sind Sie in die Branche gekommen?“

**G.D.:** „Der Ausbildungsbetrieb, in dem ich meine Lehre zum KFZ-Mechaniker gemacht habe, hatte eine angegliederte Tankstelle. Dort habe ich am Wochenende gejobbt und so in die Branche hineingeschnuppert. Mit 23 Jahren habe ich mich dann bei ESSO um meine erste eigene Tankstelle beworben und den Zuschlag erhalten. Die jetzige Tankstelle betreibe ich seit 1998.“

**zett eins:** „Sie sind auch Stellvertretender Bundesvorsitzender im Bundesverband Tankstellen und Gewerbliche Autowäsche Deutschland e.V. (BTG). Was sind dort Ihre Aufgaben?“

**G.D.:** „Wir unterstützen die mittelständischen Pächter, indem wir beispielsweise die Verträge der Gesellschaften überprüfen. Außerdem richten wir Fachtagungen aus und bieten Weiterbildungen und Seminare für die Pächter an, aber eben gesellschaftsunabhängig. So habe ich einen sehr tiefen Einblick in die tägliche Realität des »kleinen Pächters« vor Ort.“

**zett eins:** „Was ist das besondere an Ihrem Standort? Wie setzen sich Ihre Kunden zusammen?“

**G.D.:** „Als ich nach einem Standort für die neue Tankstelle suchte, habe ich mich an McDonalds orientiert, die für ihre exzellenten Standortanalysen bekannt sind. Damals gab es hier noch nichts anderes – und trotzdem habe ich die Entscheidung nicht bereut. Die Autobahn führt direkt an uns vorbei. Es haben sich zwei große Industriegebiete etabliert. Wenige Meter weiter beginnt ein gehobenes Wohngebiet mit Einfamilienhäusern, auf der anderen Seite grenzen wir an ein Naherholungsgebiet mit einem See. So haben wir eine sehr homogene Auslastung ohne extreme Stoßzeiten. Früher in Bonn war in der parlamentarischen Sommerpause »Saure-Gurken-Zeit« – das gibt’s hier nicht mehr.“

**zett eins:** „Warum haben Sie sich für das System ITAS Vision von HUTH entschieden?“

**G.D.:** „Da HUTH direkt in der Nachbarschaft sitzt, hat sich eine tolle Zusammenarbeit ergeben. Wir sind »Pilot-Tankstelle« für alle Neuentwicklungen und dürfen immer die neuesten Features testen. Die Software selbst ist so praxisnah, wie man es in dieser Form in keinem anderen System findet. Die Systeme von HUTH bilden nicht nur die Bedürfnisse großer Konzerne ab, sie kommen insbesondere den Anforderungen vor Ort entgegen. Sensationell ist das dynamische Bestellwesen. Das System erkennt nicht nur, wenn ein Warenbestand niedrig ist. Es werden sogar Erfahrungen der vergangenen Verkäufe mit einkalkuliert: Butter, Eier und Grillkohle braucht man am Wochenende einfach viel

mehr als in der Woche. Das System weiß das und plant wochentagabhängig den Einkauf. Ich habe früher gedacht: Das kann ich aus dem Bauch heraus auch. Aber wenn ich der Meinung war, wir brauchen nur 10 Stangen Zigaretten, das System forderte aber 15 Stangen an, so hatte ITAS-Vision fast immer recht. Heute schicke ich die vorgeschlagene Bestellung über 10.000 Euro ungeprüft los – das passt einfach.“

**zett eins:** „Wie bewährt sich das System in der Praxis?“

**G.D.:** „Wir beschäftigen keine hochqualifizierten Fachkräfte. ITAS Vision ist insbesondere an der Kasse absolut robust und fehlertolerant. Wenn zwanzig Leute an der Kasse stehen, muss das einfach funktionieren. Mit dem HUTH-System läuft alles reibungslos. In der Verwaltung, die der Pächter betreut, ist das System sehr flexibel. Warengruppen beispielsweise können angepasst werden, wie es der eigene Shop verlangt. Die Systeme der Gesellschaften bieten diese Flexibilität gar nicht oder nur sehr eingeschränkt.“

**zett eins:** „Beschreiben Sie doch einmal die Unterstützung der Firma HUTH, die Sie während der nun 10 Jahre andauernden Zusammenarbeit erhalten haben.“

**G.D.:** „Von HUTH bekommt man eine super Unterstützung. Wenn die Hotline mal besetzt ist, schickt man einfach ein Fax. Der Rückruf kommt zuverlässig – wo hat man das schon? Jeder kann entscheiden, ob er einen Wartungsvertrag zum Pauschalpreis haben möchte, der auch die Wochenenden abdeckt, oder ob lieber pro Wartungsfall abgerechnet werden soll. Auch hier kann wieder

jeder selbst bestimmen, was zu seiner Tankstelle am besten passt.“

**zett eins:** „In wie weit werden Ihre speziellen Kundenanforderungen von HUTH umgesetzt?“

**G.D.:** „Wir sitzen hier ja im Rheinland, wo der Karneval sehr stark vertreten ist. Kurz vor Beginn der »Session« bekamen alle Tankstellen in der Region eine schriftliche Erinnerung vom Ordnungsamt, keinen Alkohol an Minderjährige auszuschenken, mit Androhung einer Strafe von bis zu 15.000 Euro. Doch was darf an wen ausgeschenkt werden? Wein nur ab 16 Jahren, Schnaps nur an Erwachsene. Irgendwann kam ein Lehrmädchen zu mir und fragte, wie es denn mit den Alcopops sei. Das konnte nicht mal ich ihr beantworten. Wie kann ich dann erwarten, dass im Kassenstress die Mitarbeiter den Jugendschutz korrekt umsetzen?“

Also schlug ich HUTH vor, eine neue Funktion in die Software aufzunehmen. Wenn nun ein alkoholhaltiges Getränk an der Kasse gescannt wird, erscheint je nach Artikelnummer z.B. eine Meldung: »Ist der Kunde 18 Jahre alt?«. So gibt es keine Verwechslungen, und ich laufe nicht Gefahr, eine Geldstrafe zu kassieren. Diese Funktion wurde innerhalb von zwei Tagen umgesetzt – sensationell.

Bei Motorölen beispielsweise kann der Kassierer die Information aufrufen, für welche Fahrzeuge das Öl geeignet ist, welches er in der Hand hält. Diese Information kann er sogar ausdrucken und dem Kunden mitgeben. So wird jede Aushilfskraft zum qualifizierten Experten.“

**zett eins:** „Letztendlich zählt im Geschäftsleben nur das, was unter dem Strich herauskommt. Wie ist das Kosten- / Nutzenverhältnis auch

hinsichtlich der Kapitalbindung?“

**G.D.:** „Wissen Sie, es ist nicht mehr wie vor 40 Jahren, wo man zwei Schokoriegel und ein paar Bonbons auf der Theke hatte. Wir haben viele hundert Artikel in der Datenbank, da braucht man sowieso ein elektronisches Kassensystem. Die Mehrkosten für ein ausgefeiltes und praxisorientiertes System wie ITAS Vision amortisieren sich jedoch spätestens in zwei Jahren, alleine schon durch den viel geringeren Warenbestand durch das dynamische Bestellwesen. Von da an macht man Gewinn.“

**zett eins:** „Wir danken Ihnen für das Gespräch!“ ■

## Nur Bargeld lacht?

### Willkommen im 21. Jahrhundert!

**Es ist so** weit. Der ideale Standort ist gewählt, die Tankstelle gepachtet. Große Fahnen flattern im Wind und künden von ungetrübter Mobilität und Service, der weit über Kraftstoffe hinausgeht. Die Säulen sind belegt, und nach dem Tanken gibt's auch noch im Shop Süßigkeiten für die Kinder und die fehlende Tüte Milch.

Mit Bargeld zu bezahlen ist für beide Seiten unkomfortabel. Der Kunde wühlt im Portemonnaie und hält den Betrieb auf, der Pächter muss in ausreichender Menge Wechselgeld bereit halten und bietet der Kriminalität ein interessantes Ziel.

Kartenzahlung dagegen ist einfach, bequem und sicher. Darüber hinaus sind die Kunden es gewohnt, bargeldlos zu bezahlen: Jede zweite EC-Kartenzahlung findet an einer

Tankstelle statt, und die Hälfte aller Kunden zahlt inzwischen an der Tankstelle mit Karte. Führt man sich diese Fakten vor Augen, so ist es wichtig, einen Partner zu haben, dessen Lösungen robust und zuverlässig sind.

Der Großteil der Kunden bringt beim Tankstellenbesuch nur wenig Zeit mit. Sie wollen „mal eben“ ihr Auto betanken, zügig zur Kasse gehen, vielleicht auf dem Weg dorthin noch eine Zeitschrift und einen Schokoriegel mitnehmen und so schnell wie möglich wieder auf der Straße sein.

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, empfiehlt sich eine systemintegrierte Kreditkartenterminalanbindung. Neben der schnelleren Verarbeitung bietet diese auch die Vorteile des einheitlichen Bon-Auf-



Foto: iStockphoto.com

baus und Kosteneinsparungen für Verbrauchsmaterialien sowie Hard- bzw. Software.

Mit dem integrierten Zahlungsverkehr am HUTH-POS steht nicht nur das Netzsystem von WEAT sondern auch das von B+S zur Verfügung. Doch dabei wird es nicht bleiben. Aufgrund vermehrter Kundenanfragen wird auch eine integrierte TeleCash-Lösung angestrebt. Erste Gespräche mit TeleCash sind in Vorbereitung. ■

## Viren

### Bedrohung auch für die Tankstelle?

**Vor zehn Jahren** hätte wohl niemand gedacht, dass Viren auch einmal für einen Computer eine akute Gefahr darstellen würden. Zu dieser Zeit hat sich der Großteil der Bevölkerung in ersten zaghaften Schritten mit der Computertechnik vertraut gemacht – dem entsprechend war die Anzahl der Menschen, die mit böser Absicht Programme in Umlauf bringen, um anderen Schaden zuzufügen, relativ gering bis überhaupt nicht vorhanden.

Dieses Bild hat sich drastisch geändert. Heute kann man sagen, dass dort, wo ein System über das Internet zugänglich ist, eine akute Bedrohung besteht. Nicht nur für den Computer selbst, sondern in Folge einer möglichen Kettenreaktion auch für andere Geräte, die über das System gesteuert werden. Viren, Würmer und Konsorten sind allgegenwärtig und für den Internetnutzer zu regelrechten Plagegeistern geworden.

HUTH hat den Kampf gegen diese Bedrohung schon lange aufgenommen und setzt beim MultiServer T500 auf ein angepasstes Linux-Betriebssystem, welches im Gegensatz zu anderen Betriebssystemen aufgrund seiner Dateistruktur und seiner differenzierten Rechteverteilung die Manipulation von Daten stark unterbindet. Die integrierte Firewall bietet einen zusätzlichen maximalen Zugangsschutz und verhindert unter anderem durch Nutzung von Verschlüsselungstechniken den Missbrauch oder Diebstahl von Daten.



Foto: iStockphoto.com

Auch für das angeschlossene Back-Office-System steht eine Lösung zur Verfügung. Da es sich hierbei um einen PC mit einem Standard-Windows®-Betriebssystem handelt, welcher dem Tankstellenbetreiber auch die Installation anderer Software und die Nutzung des Internets im Rahmen des Tagesgeschäfts ermöglicht, besteht hier potentiell auch die Gefahr von Viren, Trojanern und Spyware.

HISS nennt sich das Programm, mit welchem HUTH das System weitestgehend gegen die permanent existierende Bedrohung durch „ungebetene Gäste“ absichert. Der Name HISS steht für „HUTH Internet Sicherheits-Service“ und bedient sich einer Software der Firma F-Secure, die sich auf die Abwehr von Computerviren spezialisiert hat.

Unabhängigen Vergleichstests (Quelle: AV-Test.org) zufolge konnte F-Secure seine wichtigsten Mitbewerber im Wettkampf um die Schnelligkeit der Virensignatur-Updates mehrfach ausstechen. Dies ist im Hinblick auf die Zuverlässigkeit des

angebotenen Schutzes ausschlaggebend und außerdem eine wichtige Voraussetzung für die Datensicherheit.

Das HISS-Paket besteht aus einer maßgeschneiderten und speziell entworfenen Service Plattform für Tankstellenpartner. Dieses Paket bietet einen aktuellen Virenschutz, eine Firewall sowie Schutz vor so genannter Malware. Die Software der Firma F-Secure wird vollständig durch das HUTH-System gesteuert und konfiguriert. So müssen keine zusätzlichen Einstellungen durch den Nutzer vorgenommen werden.

Spezialisierte Mitarbeiter in der HUTH Firmenzentrale betreuen das Produkt und gewährleisten eine ständige Aktualität der Sicherheitssignaturen. Die Verteilung der entsprechenden Updates erfolgt über einen Update-Server. Dies alles funktioniert komplett automatisch – der Betreiber des HUTH-Systems muss sich um nichts kümmern und ist zu jeder Zeit bestens geschützt. ■