



Torben Dankers (l.) und Andreas Nagel leiten seit Januar 2024 als Geschäftsführer die Geschicke von Card4Vend. In den ersten Monaten haben sie bereits viele Veränderungen angestoßen und werden das Unternehmen auch künftig weiterentwickeln.

„Wir entwickeln das Unternehmen weiter“

Mit mehreren Veränderungen bauen die neuen Geschäftsführer die Position von Card4Vend als wichtiger Partner der Vending-Branche rund um die Cashless-Bezahlung am Automaten weiter aus. VendingSpiegel sprach in Kassel exklusiv mit Torben Dankers und Andreas Nagel über die Entwicklungen im Unternehmen und was künftig für die Branche wichtig wird.

VendingSpiegel Herr Dankers und Herr Nagel, vor zwölf Monaten haben Sie die Geschäftsführung von Card4Vend übernommen. Wie haben Sie sich inzwischen in dieser Rolle eingefunden?

Dankers: Wir haben uns sehr gut eingefunden, denn wir hatten acht Monate Zeit, uns vor dem Ausstieg der Gründer Anne und Arne Meil einzuarbeiten. So konnten wir gleich nach dem Wechsel im Januar 2024 die ersten Veränderungen und Weiterentwicklungen anstoßen und dem Unternehmen unsere Handschrift aufdrücken. Wir haben Verantwortlichkeiten in der Geschäftsführung klar definiert und die Unternehmensstruktur modernisiert.

Nagel: Anne und Arne Meil haben das ganze Unternehmen erfolgreich aufgebaut und hervorragende Grundlagen gelegt. Wir haben uns vorgenommen, das Unternehmen weiterzuentwickeln, um uns als Partner

im Bereich des bargeldlosen Bezahls am Automaten zu etablieren. Hierfür konnten wir unsere Erfahrungen aus früheren Tätigkeiten direkt mit einbringen. Bei mir sind das die Themen Netzbetrieb, Acquiring, Kartenzahlung und Zahlungsverkehr und bei Torben Dankers die Bereiche Terminal, Hersteller und Lieferanten sowie Automatentechnik.

VendingSpiegel Als nächste Generation mit neuen Impulsen für das Unternehmen wurden Sie damals von Ihren Vorgängern angekündigt. Welche wesentlichen Weiterentwicklungen haben Sie bereits vorgenommen?

Dankers: Intern haben wir einen Großteil der Arbeitsabläufe neugestaltet und optimiert, wodurch wir nun deutlich effizienter arbeiten können. Jeder Mitarbeiter ist nun Spezialist und fest für einen Aufgabenbereich verantwortlich. So kümmern sich nun zwei Mitarbeiter aus-

schließlich um neue Projekte und die Integration, ohne vom Tagesgeschäft abgelenkt zu werden. Das waren notwendige Maßnahmen, da wir sehr viel Neugeschäft haben.

Nagel: Darüber hinaus haben wir viel in die Themen Digitalisierung und Sicherheit investiert. Unsere IT-Infrastruktur haben wir in die Hände unseres Gesellschafters „Volksbank – Die Gestalterbank“ gelegt und auf den Bankenstandard gehoben. Hierdurch können unsere Kunden und Reseller auf eine moderne und sichere Dienstleistung vertrauen. Die Stärkung unseres Teams haben wir durch eine freundliche Arbeitsumgebung, Fortbildungen und Veranstaltungen mit den Familien der Mitarbeiter vorangetrieben.

VendingSpiegel Wie sieht es im Vertrieb aus?

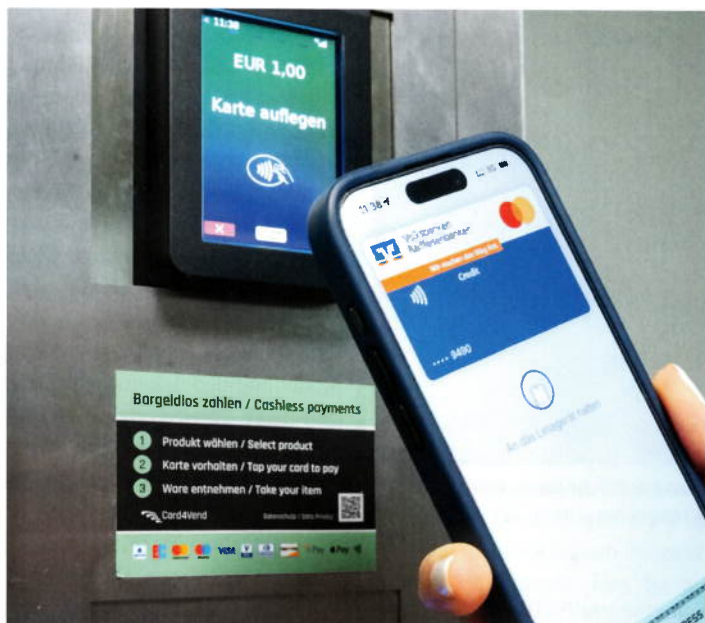
Nagel: Auf der Vertriebsseite sind wir jetzt flexibler, da wir neben unserem bestehenden technischen Netzbetreiber Payone noch den zweiten Dienstleister Epay/Transact aufgenommen haben. Das ist wichtig, denn aus Produkt- oder auch regulatorischen Gründen kann nicht jeder Kunde auf jeden Netzbetrieb aufgeschaltet werden.

Mit Epay/Transact sind wir breiter aufgestellt und können unseren Kunden auch weiterhin als neutraler Dienstleister jedes durch die Deutsche Kreditwirtschaft zugelassene Terminal anbieten, was ein großer Vorteil gegenüber Mitbewerbern ist.

VendingSpiegel Damit haben Sie in den ersten Monaten bereits

„Mittlerweile übersteigen die Gebühren für die Entsorgung von Hartgeld deutlich die Gebühren der Kartenzahlung.“

Andreas Nagel,
Geschäftsführer Card4Vend



Sowohl für die Bezahlung mit physischen als auch digitalen Karten bietet Card4Vend Konzepte für Automaten an. Zudem werden Zusatzapplikationen auf Android-Basis entwickelt.

eine Menge Themen umgesetzt. Sind weitere Veränderungen geplant?

Nagel: Unser zentraler Fokus ist die Zufriedenheit der Mitarbeiter und Kunden. Denn damit steht und fällt das Unternehmen. Torben Dankers und ich wissen aus unserer langen Berufserfahrung, was insbesondere bei Konzernen mit Blick auf die Mitarbeiter und Firmenstruktur falsch laufen kann. Hier gehen wir bewusst andere Wege. Nach einem Jahr kann ich sagen, dass wir bislang alles richtig machen.

Dankers: Zudem werden wir den Standort in Kassel ab März nochmals vergrößern und zusätzliche Räumlichkeiten im Gebäude beziehen. So können wir den Warenfluss – das ist in unserem Fall die Lagerung, Konfiguration und der Versand der Terminals – weiter verbessern. In Spitzenzeiten gingen im letzten Jahr 25 Terminals pro Tag in den Versand. Da kommt jede Erleichterung in den Abläufen den Mitarbeitern direkt zugute.

VendingSpiegel Wie entwickelt sich Card4Vend wirtschaftlich?

Nagel: 2024 war mit einem Gesamtumsatz von rund fünf Millionen Euro mit Abstand das beste Jahr seit Bestehen. Das in unserer Größe mit 18 Mitarbeitern zu schaffen, zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Selbstverständlich profitieren wir derzeit von Themen wie der Automatisierung und dem Fachkräftemangel sowie dem gesteigerten Einsatz kontaktloser Zahlungsmöglichkeiten. Aber ich möchte betonen, dass wir als Team einen hervorragenden Job machen. Das bekommen wir von unseren Kunden auch so bestätigt.

VendingSpiegel Im vergangenen Jahr gab es zwischenzeitlich Verzögerungen bei der Inbetriebnahme von Terminals. Was war da los?

Nagel: Aufgrund von regulatorisch bedingten Prozessumstellungen bei unserem Dienstleister Payone gab es im Frühjahr für gute drei Monate erhebliche

Verzögerungen bei der Freischaltung, und Terminals konnten teilweise erst nach Wochen in Betrieb gehen. Das ist nicht unser Anspruch und hat bei uns und verständlicherweise auch bei manchem Kunden für Unmut gesorgt. Davon waren nicht nur wir, sondern alle rund 60 kaufmännischen Netzbetreiber, die Payone-Kunde sind, betroffen.

Dankers: Inzwischen hat sich die Situation für uns normalisiert und unsere Terminals können nach drei bis vier Tagen ab Bestellung in Betrieb gehen. Das wird im Markt auch künftig der neue Standard sein, da strengere regulatorische Vorgaben eine schnellere Inbetriebnahme erschweren. Einen Terminalvertrag abzuschließen unterliegt den gleichen regulatorischen Anforderungen wie eine Kontoeröffnung mit all den dazugehörigen Prüfungen. Dahinter steht also ein größerer Aufwand, was vielen Kleinunternehmen oder Neugründern nicht immer bewusst ist.

VendingSpiegel Ihr Erfolgsmodell als kaufmännischer Netzbetreiber findet inzwischen Nachahmer, die beispielsweise mit günstigeren Konditionen werben. Wie bewerten Sie das und wie reagieren Sie darauf?

Dankers: Wir beobachten das und beschäftigen uns damit, konzentrieren uns aber auf unsere Stärken. Gerade im Hinblick auf günstigere Transaktionskosten ist es wichtig, genau in die Verträge zu schauen. Die Kosten für den Zahlungsverkehr werden häufig im Kleingedruckten erwähnt. Zudem schließen diese günstigen Konditionen oft nur eine sehr kleine Auswahl an Karten ein. Sollen weitere Karten wie ausländische oder Business-Kreditkarten am Terminal akzeptiert werden, wird das Gebührenmodell plötzlich deutlich teurer und der vermeintliche Preisvorteil ist weg. Werden im Umkehrschluss nur deutsche Debitkarten akzeptiert, können Endkunden mit ausländischen Karten nicht am Automaten bezahlen. Dadurch ist der Kunde frustriert und dem Operator geht Umsatz verloren. Unser Gebührenmodell hingegen ist für jeden unserer Kunden transparent und nachvollziehbar. Wir bieten grundsätzlich alle Zahlungsmethoden an.

Nagel: Wir konzentrieren uns im Gegensatz zu unseren Mitbewerbern ausschließlich auf das Thema Zahlungsverkehrsterminal im Automaten sowie die gesamte Dienstleistung

Über Card4Vend

Der kaufmännische Netzbetreiber Card4Vend unterstützt Kunden der Vending-Branche mit Konzepten für die Cashless-Bezahlung an Automaten.

Das Unternehmen mit Sitz in Kassel beschäftigt 18 Mitarbeiter und zählt rund 6.000 Kunden mit 12.000 Terminals im Markt. sn ■

dahinter inklusive der Vertragsabwicklung. Wir kennen die vielfältige Automatentechnik und liefern die passenden Hardware mit allen notwendigen Kabeln, Blenden und sonstigem Zubehör. Zudem sind wir nicht abhängig von einzelnen Automaten- oder Gerätetypen, sondern neutral und flexibel und finden für jede Anforderung eine Lösung. Die Gesamtleistung, die wir erbringen, ist in dieser Form einzigartig.

Dankers: Und hier hört es noch nicht auf. Für viele Terminalhersteller sind wir Ansprechpartner bei der Entwicklung neuer Geräte und Terminalsoftware und somit frühzeitig über Weiterentwicklungen informiert und können diese auch aktiv begleiten. Somit verfügen wir über eine sehr große Kompetenz im Bereich Hardware, Netzbetrieb und Support, sowohl bei aktuellen als auch bei künftigen Entwicklungen.

VendingSpiegel Gibt es denn einen Preis- oder Gebührenkampf unter den Anbietern?

Dankers: Mit 3 Cent pro Transaktion gibt es aktuell eine Art Kampfpfeis im Markt. Aber hier sollten Kunden ins Kleingedruckte der Verträge schauen und sich von den jeweiligen Anbietern erklären lassen, welche Leistungen in der Gebühr enthalten sind und welche nicht.

VendingSpiegel Schauen wir auf den Markt allgemein: Wie entwickelt sich die Nachfrage nach bargeldlosen Zahlungssystemen in Deutschland?

Dankers: Die Nachfrage wächst und ist beispielsweise bei Hotelketten hoch, die vermehrt Automaten als Minibar-Ersatz aufstellen. Auch der Public-Bereich kommt ohne die Karte gar nicht mehr aus – sowohl bezogen auf die physische als auch auf die digitale Kartenzahlung, etwa per Smartphone, Uhr, Armband oder Ring. Aktuell ist die Girocard das Hauptzahlungsmittel im Cashless-Bereich in Deutschland. Wobei wir sehen, dass auch Kreditkarten immer häufiger genutzt werden.



Im Team erarbeitet das Unternehmen neue Konzepte für die bargeldlose Bezahlung. Inzwischen zählt Card4Vend knapp 20 Mitarbeiter.

VendingSpiegel Nimmt aus Ihrer Sicht auch aufseiten der Operator die Nachfrage nach Cashless-Lösungen zu?

Dankers: Ja. Cashless erreicht inzwischen gewisse Dimensionen. Bei manchen unserer Kunden machen Cashless-Zahlungen bereits 50 Prozent des Gesamtumsatzes aus. Derzeit gibt es in der Tabakautomatenbranche ernsthafte Bestrebungen, von der Bargeldzahlung gänzlich abzurücken. Diese Entwicklung werden wir langfristig auch im klassischen Vending haben.

Nagel: Immer mehr Operator erkennen die Vorteile der Kartenzahlung an ihren Automaten. Das Geld ist direkt auf dem Konto und muss nicht erst teuer entsorgt werden. Es gibt keinen Schwund, auch entfällt das tote Kapital in den Geldwechslern. Mittlerweile übersteigen die Gebühren für die Entsorgung von Hartgeld deutlich die Gebühren der Kartenzahlung. Darüber hinaus sinkt die Fehleranfälligkeit und die Techniker können sich auf die wesentlichen Aufgaben konzentrieren, anstatt regelmäßig Münzklemmer oder Fremdkörper im Wechsler zu entfernen.

VendingSpiegel Welche Neuerungen gibt es in Ihrem Terminal-Portfolio?

Dankers: Derzeit herrscht im Markt viel Bewegung, speziell mit Blick auf das Barrierefreiheits-Stärkungsgesetz, das ab

Sommer greift. Dieses wird voraussichtlich gewisse Anforderungen an die barrierefreie Nutzung der Terminals stellen und beispielsweise die Veränderung der Displayfarbe oder eine Sprachausgabe vorschreiben. Damit einher geht die Abkündigung zahlreicher älterer Terminalmodelle, was wir natürlich in unserem Portfolio berücksichtigen. Unsere Kunden setzen aktuell vorwiegend Terminals der Hersteller CCV, Ingenico und Feig ein. Wir können Kunden genau das Produkt an die Hand geben, das für das jeweilige Projekt am besten passt – sowohl baulich als auch konzeptionell.

„Die Kartenzahlung wird immer mehr zum Standard-bezahlmittel am Automaten.“

Torben Dankers,
Geschäftsführer Card4Vend

VendingSpiegel Erweitern Sie Ihr Portfolio darüber hinaus?

Nagel: Im Februar werden wir auf der Euro-CIS in Düsseldorf die Zusammenarbeit mit einem Telemetrieanbieter bekannt geben. Der Besuch bei uns am Messtand wird sich lohnen. Durch das breite Kundenspektrum in unserer Payment-Gruppe dürfen wir noch weitere spannende Automatenprojekte erwarten.

VendingSpiegel Welchen Stellenwert hat heute das Terminal ohne PIN-Pad (TOPP) im Vergleich zu neuen PIN-on-Glass-Lösungen?

Dankers: Uns sind keine TOPP-Geräte bekannt, die noch neu

entwickelt werden. Die Entwicklung geht eindeutig in Richtung PIN-on-Glass und PIN-Eingabe, da durch die heute häufigere Kartennutzung die PIN häufiger abgefragt wird. Gleichzeitig dürfen die TOPP-Geräte im Markt natürlich noch weiter betrieben werden. Grundsätzlich hat sich auch das Preisniveau bei Terminals stabilisiert, sodass sich neue Modelle preislich kaum noch von den lange günstigeren TOPP-Geräten unterscheiden.

Nagel: Die PIN-on-Glass-Geräte bieten ganz neue Möglichkeiten, um beispielsweise mit dem Kunden zu interagieren. Hier werden in Zukunft zahlreiche Zusatzapplikationen auf Android-Basis entstehen. Wir arbeiten derzeit mit unseren eigenen Entwicklern intern schon an neuen Lösungen.

VendingSpiegel Wie bewerten Sie die Einsatzmöglichkeiten von Kryptowährungen im Automatenmarkt?

Nagel: Technisch ist es machbar. Pilotlösungen wurden in den letzten Jahren bereits vorgestellt. Allerdings ist uns kein Terminal bekannt, das von der Deutschen Kreditwirtschaft zugelassen ist und die Bezahlung mit Kryptowährungen unterstützt. Aus meiner Sicht ist in Deutschland die Nachfrage hierfür auch noch nicht vorhanden.

VendingSpiegel Seit 2023 gehört Card4Vend zur „Volksbank – Die Gestalterbank“ mit Sitz in Offenburg und Villingen und damit zur Payment Group, die mehrere Unternehmen mit unterschiedlichen Lösungen und Zielgruppen vereint. Wie profitieren Sie von dieser Gruppen-Zugehörigkeit?

Nagel: Unser Gesellschafter besitzt über mehrere Tochtergesellschaften Expertise in den verschiedenen Bereichen des bargeldlosen Bezahls und ist damit aus meiner Sicht einer der größten Know-how-Träger zu diesem Thema. Alle Tochter-

gesellschaften wie auch Card4Vend arbeiten autark, erweitern das Produktportfolio für die Kunden der Bank und profitieren gleichzeitig auch von den Synergien innerhalb der Gruppe. So können wir Dienstleistungen, die wir selbst benötigen, aus der Gruppe beziehen. Die Volksbank stärkt uns in allen Bereichen den Rücken und ist als starker Gesellschafter eine Sicherheit für unsere Mitarbeiter und Kunden.

VendingSpiegel Gibt es auch im Vertrieb Synergien?

Dankers: Ja. So wird ein Volksbankkunde, der beispielsweise Landwirt oder Metzger ist, über den Vertrieb der Gruppe aktiv auch auf die Möglichkeiten aufmerksam gemacht, die etwa Card4Vend im Vending-Bereich bietet – Stichwort Direktvermarkter-Automaten. Ein weite-

res Beispiel wären Tankstellenketten, die Bezahlösungen für die Zapf- und Ladesäulen, den Shop, die Internet-Bestellplattform und ein Automatenkonzept benötigen. Dieser Kunde erhält dann all diese teils unterschiedlichen Lösungen gemeinsam von der Payment-Group.

VendingSpiegel Richten Sie dabei Ihren Fokus auf Deutschland? Oder plant Card4Vend eine Expansion in neue Länder?

Dankers: Unsere Terminals sind neben Deutschland auch in moderaten Stückzahlen in ganz Europa im Einsatz. Das ist jedoch den entsprechenden Kunden geschuldet, die auch außerhalb von Deutschland aktiv sind. Eine aktive Expansion forcieren wir zurzeit nicht.

VendingSpiegel Welche wesentlichen Veränderungen und Her-

ausforderungen im Bereich Cashless Payment erwarten Sie in den kommenden Jahren? Wie stellen Sie sich darauf ein und was wird speziell für Vending-Operator wichtig?

Nagel: Der Markt wird vielfältiger. Die Einschätzung, dass künftig gar keine Terminals mehr benötigt werden könnten, weil Zahlungen nur noch direkt, online oder über das Smartphone laufen, teile ich aber nicht. Gerade im deutschen Markt sehe ich die Kartenzahlung am Terminal auch noch in den nächsten Jahren als wichtigstes Mittel. Denn auch die Girocard wird weiterentwickelt. Aktuell läuft in der Tabakbranche ein Pilotprojekt, bei dem die digitale Girocard auf dem Smartphone neben der Bezahlung auch für die Altersverifikation eingesetzt werden kann. Das könnte in Zukunft auch für das Vending ein spannender An-

satz werden. Und das nicht nur für Tabakwaren oder Alkohol, wie der Blick nach Polen zeigt. Dort unterliegen seit letztem Jahr Energydrinks dem Jugendschutz und dürfen nur an Verbraucher ab 18 Jahren verkauft werden. Da die einschlägigen Marken, die hiervon betroffen sind, im Vending häufig die Umsatzbringer sind, benötigt man entsprechende Lösungen für die Altersverifikation.

Dankers: Der Anteil der Cashless-Zahlungen an Automaten wird weiter steigen und Operator werden sich mehr und mehr Gedanken über Alternativen für das Hartgeld machen müssen. Dadurch wird die Kartenzahlung immer mehr zum Standardbezahlmittel am Automaten werden. Card4Vend ist und bleibt hierbei ein enger und zuverlässiger Partner der Branche. sn ■

Husky Intelligent Fridges / Selfly Store

Smarte Übernahme

Zwei Spezialisten für Smart-Fridge-Konzepte schließen sich zusammen: Das niederländische Unternehmen Husky Intelligent Fridges übernimmt den finnischen Anbie-

ter Selfly Store. Die Marke von Stora Enso ist mittlerweile in über 20 europäischen Ländern vertreten und bedient verschiedene Märkte wie Hotels, Krankenhäuser, Lade-

stationen für Elektrofahrzeuge, Stadien und Arbeitsplätze. Der Zusammenschluss soll nun neue Standards im Markt für intelligente Verkaufslösungen schaffen,

um die Marktreichweite der smarten Verpflegungskonzepte zu erweitern. sn ■



Mehr hierzu unter vendingspiegel.de

Foodji

Mehr Kapital für Expansion

Das Münchner Food-Tech-Unternehmen Foodji hat Mitte Januar die Erweiterung der Series-A-Finanzierung auf 28 Millionen US-Dollar bekannt gegeben. Der neue Investor Next Food Capital

sowie die bestehenden Partner Movendo Capital und DLF Venture beteiligen sich mit insgesamt 5,3 Millionen US-Dollar. Mit dem neuen Kapital will der Fullservice-Anbieter für moderne Automatenver-

pflegung das eigene Wachstum im deutschen Betriebsmarkt weiter beschleunigen. „Mit der neuen Finanzierung wollen wir die operativen Prozessschritte in unserer Lieferkette weiter optimieren und

unser Wachstum nachhaltig und zukunftsfähig gestalten“, sagt Foodji-Geschäftsführer Daniel von Canal. sn ■



Mehr hierzu unter vendingspiegel.de

EUDR

Aufschub beschlossen

Der Anwendungsstart der Verordnung für entwaldungsfreie Produkte (EUDR) wurde um zwölf Monate verschoben. Darauf verständigten sich die zuständigen Vertreter von EU-Kommission und -Parlament Mitte Dezember formal, nachdem ein entsprechender Vorschlag bereits im Oktober gemacht wor-

den war. Die neuen Fristen sehen nur vor, dass das Gesetz am 30. Dezember 2025 für Großunternehmen und am 30. Juni 2026 für Kleinst- und Kleinunternehmen zur Anwendung kommt. Die EUDR ist seit dem 29. Juni 2023 in Kraft. Sie setzt einen EU-Rechtsrahmen gegen die globale Waldzerstörung und

fördert nachhaltige Lieferketten in und außerhalb der EU. Ziel ist es, die globale Waldzerstörung, die Klimakrise und den Verlust der Biodiversität zu bekämpfen. Hierfür gibt die EUDR vor, dass bestimmte Rohstoffe und Erzeugnisse wie Kaffee oder Kakao nur noch in den Unionsmarkt ein- oder ausgeführt oder

bereitgestellt werden dürfen, wenn diese belegbar nicht mit Entwaldung und Waldschädigung in Verbindung stehen. Industrie und Interessenverbände befürchten aufgrund der neuen Gesetzgebung eine Verknappung und Verteuerung der betroffenen Produkte. sn ■