

Nachgefragt bei Stefan Stüwer: Wir erleben bei Verkaufs-Automaten eine immer stärkere Nachfrage”

Kurz-Interview mit Geschäftsführer der Stüwer GmbH



Stefan Stüwer hat im vorigen Jahr seinen 5000 Regiomaten aufgestellt. © Beigestellt

Fleisch & Co: Der Automaten-Trend ist nicht mehr aufzuhalten. Wo sehen Sie die größten Vorteile?

Stefan Stüwer: „Wir erleben in den letzten Jahren eine immer stärkere Nachfrage von Metzgern und Fleischern zum Verkauf ihrer Produkte über unseren Regiomat. Lebensmittelanbieter stehen aktuell vor großen Herausforderungen, wie sie zum Beispiel auf Veränderungen im Kaufverhalten der Konsumenten reagieren sollen. Verbraucher kaufen heute am liebsten rund um

die Uhr ein.

Der Regiomat bietet Metzgern einen kontaktlosen 24/7-Touchpoint, der ihnen eine neue Einnahmequelle ermöglicht, die vollkommen unabhängig von Öffnungszeiten ist. Spontan zu später Stunde oder am Wochenende noch Grillwürstchen holen, wenn plötzlich doch mehr Gäste kommen – mit einem Regiomat zur Selbstbedienung stellt das für die Kunden kein Problem mehr da. Gleichzeitig können Betreiber ihr eigenes Produktangebot mit dem Verkaufsautomaten an sieben Tagen pro Woche perfekt präsentieren und effizient vermarkten, ganz ohne zusätzliche Personalkosten. Die Produktzusammenstellung kann vom Betreiber dabei individuell zusammengestellt werden, sodass er sein Sortiment auf Kundenwünsche und saisonale Themen ausrichten kann.

Durch die 24/7-Verfügbarkeit und die große Produktauswahl bieten Verkaufsautomaten einen deutlichen Mehrwert und wir sehen das Potenzial noch längst nicht ausgeschöpft. Ganz im Gegenteil, wir erleben bei **Stüwer** einen stetigen Aufwärtstrend, was sich unter anderem daran zeigt, dass wir im letzten Jahr unseren 5000. Regiomat aufgestellt haben.“

Fleisch & Co: Wodurch zeichnen sich die Regiomat Automaten-Systeme aus?

Stefan Stüwer: „Als Automaten-Manufaktur mit langjähriger Erfahrung haben wir den Anspruch, unseren Kunden ein verbraucherfreundliches, komfortables und einfaches Käuferlebnis zu gewährleisten. Dazu gehört, dass wir bei unseren Automaten-Systemen maßgeschneiderte Lösungen für die individuellen Anforderungen der Betreiber entwickeln. Von der Beratung und Entwicklung, der Konzeption und Umsetzung bis hin zur Befüllung und Wartung der Automaten widmen wir uns mit Herzblut und Hingabe den Herausforderungen und Aufgaben. So lassen sich beispielsweise die Zahlungsmöglichkeiten am Regiomat kundenspezifisch festlegen. Neben dem klassischen Münzwechsler und

Banknotenleser bieten wir auch die kontaktlose Zahlung für Giro- und Kreditkarten oder über Mobile-Payment-Anwendungen wie Apple Pay und Google Pay über das Smartphone oder die Apple Watch an.

Die technischen Möglichkeiten für den Regiomat sind ebenfalls flexibel und lassen sich auf den Verkauf verschiedenster Erzeugnisse einstellen. Ein spezielles Liftsystem befördert die Produkte sicher und ohne Beschädigung in das Ausgabefach. Auf diese Weise ist stets eine einwandfreie und appetitliche Präsentation der jeweiligen Produkte gewährleistet. Nicht zuletzt hat der Betreiber über unsere Telemetrie-App die Möglichkeit, Füll- und Kassenstände rund um die Uhr zu kontrollieren. Das Ergebnis ist eine digitale Vernetzung zwischen Kunde und Betreiber, die das Ladengeschäft erweitert und zukunftsweisend aufstellt.

Fleisch & Co: Was sollte man in Bezug auf den Standort beachten?

Stefan Stüwer: „Der Automaten-Standort sollte gut zugänglich und am besten über eine Parkmöglichkeit verfügen.

Idealerweise unmittelbar vor der Metzgerei. Gute Standorte sind auch Ortschaften, die über keine Metzgerei verfügen. Dort kann ein Betrieb aus der Nachbarschaft einen Automaten aufstellen, ihn bestücken und so die Versorgung mit frischen Wurst- und Fleischwaren sicherstellen.“

Fleisch & Co: Verkaufsautomaten - individuell für den Fleischverkauf: Was muss man hier beachten?

Stefan Stüwer: „Die Frage, die sich Metzger und Fleischer stellen sollten, ist: ‚Was brauche ich genau?‘ Für das Aufstellen des Verkaufsautomaten im Außenbereich ist beispielsweise ein Dach notwendig, damit die Kunden bei Regen nicht nass werden. Dazu kommt, dass wir den Regiomat mit einer integrierten, leistungsstarken Kühlung ausstatten, sodass auch

bei hoher Außentemperatur stets eine hohe Produktqualität garantiert ist. Dazu empfehlen wir den Einbau einer Fleischereibeleuchtung im Automaten, mit der die Farbe der angebotenen Frischware optimal zur Geltung kommt. Damit das eigene Automaten-System zur echten Marke mit Wiedererkennungswert wird, lassen sich auch individuell gestaltbare Design- und Ausstattungsmöglichkeiten umsetzen. Hier gibt es viele Varianten und wir helfen gerne bei der individuellen Konfiguration.“

Fleisch & Co: Ein letzter Tipp für alle, die mit einem Verkaufsautomaten liebäugeln?

Stefan Stüwer: „Seien Sie offen für moderne Vertriebsstechniken und bereit, auch einmal etwas Neues auszuprobieren. Gleichzeitig sollten Sie den Verkaufsautomaten als Hilfsmittel betrachten, nicht als zusätzliche Arbeit. Gerne kommt ein Außendienstmitarbeiter von uns unverbindlich zu einem persönlichen Beratungsgespräch bei Ihnen vorbei.“

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at