

Verfügbarkeit rund um die Uhr: Die Microshops von UKO

In Zeiten geringer Personalressourcen und hoher Energiekosten steigt die Nachfrage von Premium-Warenautomaten. Ein Vertriebskanal, der sich für viele Branchen schnell rechnet und 24/7 Produktverfügbarkeit ermöglicht.



*In Salzburg Nonntal steht der erste Gourmet-Microshop: Neben den g'schmackigen Wirtshausklassikern bekommt man hier etwa auch saisonale Wurst- und Schinkenspezialitäten aus Döllerers Feiner Kost, hausgemachte Marmeladen und sogar einen Vintage Negroni. Im Bild: Jörg Doll (Kunstgärtnerei Doll) & Spitzenkoch Andreas Döllerer und Moritz Unterkofler.
© Beigestellt*

Ist es der derzeitige Personalmangel, die Energiekrise, die Folgen der Pandemie oder einfach der Trend zur 24-Stunden-Verfügbarkeit – sogenannte „**Microshops**“ boomen derzeit in ganz Österreich und das vor allem im Premium-Segment.

Bekannte Namen entscheiden sich für UKO Microshops

Die Nachfrage habe sich in den vergangenen Jahren verdreifacht, weiß auch **Moritz Unterkofler**, Geschäftsführer von „**UKO Microshops**“, führender Anbieter von Warenautomaten in Österreich. Unter anderem hat sich auch der 4-Hauben-Koch **Andreas Döllner** für eine Automatenlösung von UKO entschieden, seine Spezialitäten samt Weinbegleitung gibt es rund um die Uhr in seinen Microshops in der Stadt Salzburg. Aber auch viele Tourismusbetriebe, Kramerläden und Fleischereien, wie die St. Leonharder **Hofmetzgerei Fuchs** mit feinsten Cuts & Steaks, sind vom Vertriebskanal überzeugt.



In den Automaten der Fuchseriei in St. Leonhardt bei Salzburg gibt es feinstes Fleisch von eigenen Tieren wie Steaks und essfertige Gerichte wie Gulasch, Beuschel oder Wildragout. Im Bild: Stefan Fuchs (Fuchseriei), Walter Grill(Grüll Fischhandel) und Moritz Unterkofler von UKO. © Beigestellt

Das Kurz-Interview Moritz Unterkofler, Geschäftsführer von UKO Microshops

Fleisch & Co: Was hat sich im Bereich der Warenautomaten verändert?

Moritz Unterkofler: „Wir erleben seit Jahren eine stark steigende Nachfrage von Microshops, vor allem im Lebensmittel-Bereich. Viele Betriebe haben damals aufgrund der Lockdowns begonnen, sich mit dem Thema zu beschäftigen. Aber vor allem aktuelle Herausforderungen wie hohe Energiekosten und die anhaltende Personalnot befeuern die Nachfrage am automatischen Umsatzbringer. Bei unseren Microshops, so nennen wir unsere Premium-Automaten, sprechen wir mittlerweile von hoch technologisierten, optisch attraktiven Geräten, die auch mit hochwertigsten Produkten bestückt, vom Konsumenten angenommen werden.“

Fleisch & Co: Kann der Microshop auch die regionale Produktvielfalt stärken?

Moritz Unterkofler: „Davon bin ich überzeugt. Vor allem regionale Lebensmittel-Produzenten wie Bauern und Manufakturen, die unter hohem Preisdruck ums wirtschaftliche Überleben kämpfen, sind auf die Direktvermarktung als unabhängiger Vertriebskanal angewiesen. Der Microshop kann hier einen effektiven Beitrag leisten: kosteneffizient, personalfrei und rund um die Uhr verfügbar. Das rechnet sich schnell. Es entstehen aber auch neue, kreative Konzepte wie 24/7-Shops von regionalen Produzenten, die gemeinsam eine breite Produktvielfalt mit mehreren Microshop-Einheiten anbieten.“

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at