

Verkaufsautomaten im Trend: Einkaufen auf Knopfdruck

Verkaufsautomaten erleben zurzeit ein rasantes Wachstum. Wieso das so ist, erklärt Bernd Schnetzer von Bischof Automaten im Interview.



Bischof Automaten

Egal, zu welcher Tages- und Nachtzeit, die problemloseste Art einzukaufen, gelingt durch einen Automaten. Die Rund-um-die-Uhr-Verfügbarkeit von Lebensmitteln, Getränken und sonstigen Waren aller Art ist allerdings nicht nur ein urbanes Phänomen, vor allem auch Direktvermarkter, Bauernhöfe und Fleischereien

wollen auf diese Verkaufsmöglichkeit nicht mehr verzichten. Die passenden Verkaufsautomaten findet man im Vorarlberger Unternehmen **Bischof** Automaten, dass neben dem Stammhaus in Hohenems seit Kurzem auch eine Niederlassung in Wien betreibt.

Das Interview mit dem Experten

Fleisch & Co hat Bernd Schnetzer von der Bischof Automaten Handels-GmbH zum Trend-Interview gebeten.

Fleisch & Co: Verkaufsautomaten haben sich über Jahrzehnte stark verändert – wohin geht der Trend?

Bernd Schnetzer: Wir alle erinnern uns an die Kaugummiautomaten, in die man einfach einen Schilling geworfen hat, damit eine Kugel herausrollt. Seither hat es eine gewaltige Entwicklung gegeben. Das zeigt sich auch in unserem Bestseller Vision XL, der die meisten Bedürfnisse unserer Kunden abdeckt. Aber auch der Zahlungsvorgang verfügt über die neuesten Technologien, so gibt es mittlerweile auch ein 22-Zoll-Touch- display mit Fotos. Der Kunde kauft dann über die entsprechenden Bilder ein.

Fleisch & Co: So holt man auch die jungen Zielgruppe ab?

Bernd Schnetzer: Durchaus, aber es hängt von verschiedenen Faktoren ab, auch davon, welcher Kunde den Automaten betreibt oder an welchem Ort er aufgestellt wird. Auf der einen Seite gibt es das klassische Gerät, den Vision XL, das ist eher in ländlichen Regionen zu finden ist – im städtischen Bereich wird der Vision XL moderner konfiguriert. Da wird der Kauf und das Abholen oft mit einer App kombiniert oder der Kunde kann vorab im Webshop seine Waren selektieren und dann dort sofort im Webshop zahlen, ohne das dann am Standort machen zu müssen. Seine gekauften Waren kann er aber jederzeit abholen.

Fleisch & Co: Welche Tipps haben Sie für die Wahl des Standorts?

Bernd Schnetzer: Der erste Standplatz ist meist direkt beim eigenen Geschäft oder Bauernhof. Doch auch schon hier empfehlen wir ein individuelles Branding des Automaten, so steigt der Wiedererkennungswert, wenn man ein weiteres Gerät an einem anderen Standort aufstellt.

Bei der Wahl des weiteren Standorts stellen wir immer zuerst die Frage, welches Produkt verkauft wird. Daraus ergibt sich dann schnell auch ein geeigneter Standort. Wovon wir abraten, sind Plätze, an denen die Automaten durch Unwetter schaden nehmen können oder direkter Sonneneinstrahlung ausgesetzt sind, das ist selbst für den stärksten Kältschrank zu viel.

Fleisch & Co: In welcher Branche sind Automaten stark gefragt?

Bernd Schnetzer: Unsere Hauptabnehmer sind sicher die Fleischer und Metzger, dann Sennereien, die Käse und Milch anbieten. Stark sind auch Eierfarmen, die zusätzlich Nudeln verkaufen. Aber auch Bauern, die Gempse und Obst verkaufen wollen, sind unsere Kunden.

Fleisch & Co: In einer deutschen Umfrage erklärten 70 % der Bio-Höfe und 50 % der konventionellen Betriebe, einen Automaten kaufen zu wollen. Trifft das auch auf Österreich zu?

Bernd Schnetzer: Das stimmt sicher, vor allem im ländlichen Bereich haben wir zurzeit mehr Automaten platziert, das hängt wohl auch mit der boomenden Direktvermarktung zusammen.

Fleisch & Co: Es ist nicht nur die Automatisierung, die sich verändert hat, sondern auch die Befüllung?

Bernd Schnetzer: Das ist richtig. Steht der Automat vor der Fleischerei oder am Hof ist es einfach, man kann immer einen Blick drauf werfen. Wir bieten aber auch eine sogenannte Telemetrie an, mit der man eine Fernwartung mittels Sim-Karte und eigenem Netz machen kann, so ist über eine App oder Webplattform sofort zu erkennen, wie der aktuelle Warenstand aussieht. Anhand der Daten lässt sich der Fehlstand feststellen. Ich kann die Waren zusammenpacken und den Standort bestücken. Geht am Wochenende etwa das Grillfleisch aus, ist schnell Nachschub da. Umgekehrt kann dieser über die Telemetrie auch den Umsatz berechnen und kann feststellen, was zu welcher Zeit verkauft wurde.

Fleisch & Co: Die Investition für so einen Hightech-Automaten ist nicht klein. Zahlt sich der Kauf wirklich aus?

Bernd Schnetzer: Der Vorteil ist, dass ich mich von Öffnungszeiten und auch vom Verkaufspersonal unabhängig mache. Mir erklären mittlerweile Kunden, dass sie den Hofladen zurückschicken oder sogar schließen, da der Automat gut angenommen wird – manch einer hat seinen Umsatz verdoppelt oder gar verdreifacht.

Fleisch & Co: Mittlerweile setzen auch Restaurants darauf, ihr Essen etwa im Glas zu verkaufen – wird es dabei bleiben?

Bernd Schnetzer: Ich denke, ja, das wird für die Gastronomie weiterhin interessant bleiben. Jeder hat ein spezielles Produkt, etwa etwas Biologisches oder Veganes, das er den Kunden anbieten will.

Fleisch & Co: Das betrifft dann eher die urbanen

Verkaufsflächen?

Bernd Schnetzer: Auf jeden Fall. Das ist auch der Grund, warum wir nun auch in Wien einen zusätzlichen Standort haben. Die Häufigkeit der Anfragen war ausschlaggebend für den neuen Showroom, da Hohenems für den Osten nicht ums Eck liegt. Wir hatten zwar bereits einen Verkäufer vor Ort, aber nun kann man sich die Geräte auch ansehen. Zusätzlich haben wir einen Techniker und ein Zubehörlager.

Fleisch & Co: Automaten sind aber nicht mehr nur für Lebensmittel sehr praktisch

Bernd Schnetzer: Richtig, die Automatisierung ist für viele Betriebe interessant, z. B. können Mitarbeiter ihre Werkzeuge via Chip am Automaten abholen oder die Dienstkleidung für Krankenhauspersonal, aber auch am Flughafen oder Bahnhof ist der Automat für unterschiedlichste Produkte denkbar, wie z. B. Koffer aus der LockBox, Kopfhörer und Tablets aus dem Vision XL. Inzwischen gibt es auch einen großen Autowaschanlagenbetreiber, der seine Pflegemittel fürs Auto via Automat verkauft und damit sehr erfolgreich ist.

Fleisch & Co: Was ist Ihr Wunsch für die Zukunft?

Bernd Schnetzer: Kreative Kunden, die uns fordern für ihre Produkte Lösungen zu finden, um diese über einen Automaten zu verkaufen. Denn, wenn Sie wissen, was sie verkaufen wollen, finden wir die perfekte Lösung dafür.

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at