

Labonca geht neue Verkaufswege

Seit November 2020 gibt es am Portal eines Grazer Shoppingscenters die LaboncaBOX. Gemeinsam mit dem Geschäftsführer Martin Wittigayer des Center West in Graz eröffnete Norbert „Labonca“ Hackl den neuen Verkaufsautomaten.



Die Corona-Krise stellte uns alle vor neue Herausforderungen. Doch es ist auch wichtig, die Krise als Chance zu begreifen – und neue Wege zu gehen. So wie etwa Norbert Hackl vom Biohof Labonca, der im November gleich neben dem Haupteingang des Center West in Graz einen gekühlten Warenautomaten mit großem Labonca-Sortiment aufgestellt hat.

Neugierig, wie wir sind, haben wir gleich bei Norbert Hackl nachgefragt.

Werbung

Warum ist diese neue Vertriebschiene für Labonca notwendig geworden?

Norbert Hackl: „Labonca bietet Tierwohl-High-End ohne Kompromisse. Dadurch bekommt Fleisch jene Wertigkeit, die es braucht und die ihm zusteht. Das spiegelt sich auch im höheren Preis der Produkte wider. Da Labonca-Produkte schwer regional zu vermarkten sind, suchen wir schon länger nach österreichweiten Vermarktungsmöglichkeiten.“

Gab da Corona auch einen zusätzlich ‚Schubs‘?

„Spätestens durch Corona ist die Zeit reif für andere Formen des Einkaufens. Lebensmittelautomaten sind aber eine ordentliche Investition, da muss der Umsatz passen. Daher ist der Standort dafür entscheidend. Deshalb haben wir diesen Automaten am

Portal eines Shoppingcenters aufgestellt. Zudem haben wir im Center West – und das war entscheidend – die Möglichkeit, einen monatlichen Marktstand aufzustellen. So wollen wir Stammkunden aufbauen, die einmal monatlich am Marktstand ihr Groß-Sortiment kaufen und dazwischen den Automaten nutzen.“

Feinste High-End-Produkte und Verkaufsautomaten – passt das zusammen?

„Stimmt schon, Automaten haben ja noch immer den Touch von billig und einfach. Doch die heutigen Lebensmittelautomaten sind hochwertig und nichts anderes als gekühlte und kontrollierte Kühlschränke zur Entnahme von Lebensmitteln. Daher passen genau diese perfekt zu hochwertigen High-End-Produkten wie etwa von Labonca. Automaten bieten klare Strukturen für den Einkauf, kontrollierte Umgebungstemperaturen und kontaktlose Bedienung.

Denn auch in der Bezahltechnik hat sich in den letzten Monaten vieles getan. Mittlerweile ist die Karten-Bezahlung bei allen Menschen angekommen und gängig. Daher haben wir bei den Automaten auch keine Bargeldfunktion mehr, sondern nur mehr die Kartenbezahlung. So vermeiden wir übrigens auch Einbrüche und Wechselgeldprobleme.“

Warum haben Sie sich für einen Vision-Verkaufsautomaten entschieden?

„Diese Automaten sind im Moment in ihrer Technik und Ausführung in Österreich führend, daher haben wir uns für einen

dieser Firma entschieden.“

Labonca ist ja vor allem in Wien sehr beliebt. Wird es auch in der Hauptstadt einen Automaten geben?

„Das ist noch zu früh zu sagen. Derzeit wollen wir mal testen, ob unser neues Konzept des Automaten in Verbindung mit einem monatlichen Marktstand aufgeht. Dazu geben wir uns ein halbes Jahr Zeit. Und ja, ein großer Teil unserer Kunden ist in Wien, und daher ist es naheliegend, auch hier dieses oder ein ähnliches Konzeptes zu verwirklichen. Dazu braucht es aber einen Top-Standort. Zeitplan gibt es dafür aber noch keinen.“

Autor: Dima-Alexander Braune

© Center West

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at