



Fachteil Direktvermarktung

Zürcher Bauernverband ■ Lagerstrasse 14, 8600 Dübendorf ■ 044 217 77 33 ■ www.zbv.ch

Verkaufsautomaten liegen bei Direktvermarktern im Trend

Der automatische Verkäufer

Durch die Pandemie hinterfragen viele Direktvermarkter ihre Verkaufsaktivitäten und suchen nach neuen Absatzwegen. Dabei lohnt es sich, auch den Einsatz eines Verkaufsautomaten zu prüfen. Wie wirtschaftlich ein Verkaufsautomat betrieben werden kann, ist von verschiedenen Faktoren abhängig.

Direktvermarkter, welche einen Verkaufsautomaten anschaffen, sollen einen Blick auf das Einzugsgebiet von zirka fünf Kilometern richten und sich fragen: Wer wohnt hier? Gibt es andere Einkaufsmöglichkeiten? Gibt es ein Büro? Ein Neubaugebiet mit jungen Familien? Einen Spielplatz? Je nach Antwort auf diese Fragen, kann das Produktsortiment ganz unterschiedlich aussehen. Steht ein Verkaufsautomat an einem beliebten Velo- und Wanderweg oder einem Spielplatz, wird selten jemand einen grossen Sack Kartoffeln mitnehmen. Stattdessen wollen die Kunden an diesem Standort Snacks wie frische Früchte, Beeren, Joghurt, Getränke und Süsses. Ein Abfalleimer ist dabei Pflicht, Sitzgelegenheiten die Kür. Eine andere Situation ergibt sich an Automaten, die zum Beispiel in der Nähe von einem Wohngebiet oder an einer viel befahrenen Durchgangsstrasse im Aussenbereich direkt auf dem Betrieb stehen.

Hier wollen sich die Kunden für die Woche verpflegen und schätzen in vielen Fällen die Flexibilität der Öffnungszeiten. Spontanes Anhalten auf dem Nachhauseweg, wenn sich die Nachbarn zum Grillen angekündigt haben, ist dann kein Problem mehr. In diesen Fällen eignen sich auch grössere Einheiten von Kartoffeln, Äpfel, Grillfleisch, Milch, Joghurt und Co.

Produktvielfalt schaffen

Aus Erfahrung bieten die meisten vier Erzeugnisse an. Davon sind zwei der



Die Erfolgsfaktoren beim Einsatz eines Verkaufsautomaten in der Direktvermarktung sind von verschiedenen Faktoren abhängig. Bild: ZBV

angebotenen Produkte aus betriebseigener Produktion. Diese gehören auf jeden Fall in den Automaten. Viele Kunden werden genau wegen dieser beiden Produkte den Automaten besuchen, da sie den Betrieb kennen. Um die Attraktivität des Automaten zu erhöhen und Spontankäufe zu provozieren, eignen sich ggf. Zukaufprodukte von anderen regionalen Betrieben, die das eigene Sortiment optimal ergänzen. Wichtig ist, immer saisonale Gelegenheiten auf dem Radar zu haben und das Sortiment anzupassen.

Warenpräsentation

Wie beim Regalverkauf gibt es auch beim Automatenverkauf unterschiedliche Regalwertigkeiten. Die Kunden werden zunächst Produkte in der sogenannten Sicht- und Griffzone erblicken. In der Regel wandert der Blick von links nach rechts und von oben nach unten.

Das bedeutet, der Kunde wird erst die Produkte oben und dann unten be-

trachten. Wichtig ist also: Platzieren Sie Ihr Kernsortiment im Sicht- und Grifffeld. Das Randsortiment, wie es der Name schon sagt, an den Rändern. Strukturieren Sie die Produkte nach Grösse und Form. Der Automat wirkt dadurch beim Betrachter ordentlich und strahlt Ruhe aus. Und zuletzt: Wie auch im Hofladen gilt, «Menge verkauft Menge». Achten Sie darauf, dass die Fächer gefüllt sind. Das bedeutet zwar einen höheren Aufwand, aber auch mehr Umsatz.

Wirtschaftlicher Aspekt eines Automaten

Ob sich der Einsatz eines Automaten tatsächlich auszahlt, ist auch abhängig vom jeweiligen Warenwert der Produkte. So gehören Eier bei vielen Automatenbetreibern zu den meistverkauften Produkten. Allerdings ist ihr Warenwert sehr tief. Dadurch müssen sehr viele Eier abverkauft werden, damit

Interview zum Fachteil

Véronique Keller

Bereich Betriebsentwicklung
Strickhof



«Verkaufsautomaten ermöglichen das Einkaufen rund um die Uhr.»

Verkaufsautomaten liegen bei Direktvermarktern im Trend. Was für Tipps können Sie Automatenbetreibern bezüglich Hygiene mitgeben?

Die meisten Kunden legen Wert auf Sauberkeit des Automaten und ein gepflegtes Umfeld. Eine regelmässige Reinigung ist nicht nur während der Pandemie von grosser Bedeutung. Vor allem Bereiche, die oft berührt werden, wie ein Touch-Screen, das Entnahmefach oder das Pin-Eingabefeld müssen unbedingt mehrmals täglich desinfiziert werden. Kontrollieren Sie am besten direkt beim Auffüllen auf Sauberkeit im Automaten und reinigen Sie ihn mit lebensmittelkonformen Mitteln.

Ein Desinfektionsspender neben dem Automaten ist zurzeit eine gern genutzte Option für viele Kunden. Ausserdem muss die Temperatur ständig kontrolliert werden, denn sie ist für die Unversehrtheit der Lebensmittel essenziell.

Die Vorschriften der Lebensmittelverordnung gelten auch für den

Automatenverkauf. Worauf muss besonders geachtet werden?

Auch Produkte im Verkaufsautomaten müssen ausreichend gekennzeichnet werden. Beim Automatenverkauf gilt die Stückpreisangabe, nicht die Grundpreisangabe. Die verkauften Produkte haben das gleiche Gewicht und können deshalb zum selben Stückpreis verkauft werden. Der Kunde muss einem Produkt einen eindeutigen Preis zuordnen können.

Entweder geschieht das über eine Preisliste am Automaten oder die Stückpreise werden an den Warenfächern angebracht.

Auch die Etikettierung spielt eine wichtige Rolle. Was ist dabei zu beachten?

Die Etiketten müssen zwingend kühl- und feuchtigkeitsresistent sein. Folienetiketten sind für den Einsatz im Automaten besser geeignet als Papieretiketten. Schön gestaltete Etiketten verleiten zum Kauf. Der Kunde kauft unbekannte Produkte «blind», in diesem Fall hat das Etikett über seine optische Wirkung eine noch grössere Bedeutung. ■

sich ein Verkaufsautomat amortisiert. Zudem kommt ein verhältnismässig grosser Aufwand für das Befüllen hinzu. Bei beispielsweise Würsten oder Käse ist der Warenwert und die effektive

Marge bedeutend höher. Entsprechend ist ein guter Sortimentsmix erstrebenswert, der auch zu Spontankäufen animiert.

■ Véronique Keller, Bereich Betriebsentwicklung

Hoflädeli24.ch-Verkaufsautomaten

Intelligente Automaten

Die Hoflädeli24.ch-Verkaufsautomaten bieten viele Vorteile, welche den Verkauf durch einen Automaten erleichtern. Hier eine Übersicht der wichtigsten Kriterien.

Für die Unversehrtheit der Lebensmittel ist eine konstante Temperatur im Verkaufsautomaten essenziell. Bei Frischfleisch und verarbeitetem/mariniertem Fleisch darf die Temperatur 5 Grad nicht übersteigen, Poulet darf bei maximal 4 Grad gelagert werden. Bei den Hoflädeli24.ch-Automaten kann die Temperatur digital überwacht werden. Zudem wird eine Fehlermeldung auf ein beliebiges Gerät geschickt, wenn der Automat eine starke Temperaturveränderung wahrnimmt.

Platzierung von Produktinformationen

Nicht alle Verpackungen eignen sich für den Automatenverkauf. Je nach Automatentechnik ist ein Offenverkauf nicht überall möglich. Darum ist die Förderbandtechnik der Hoflädeli24.ch-

Automaten so konzipiert, dass die Ausgabe ohne Kippen erfolgt. Offene Schälchen können problemlos verkauft werden. Der Platz in einem Automaten ist begrenzt und es steht kein Mitarbeiter bereit, der etwas zu den einzelnen Produkten sagen kann. Entsprechend zentral ist die effektive Platzierung von Produktinformationen.

Aufgrund des grossen Displays können bei den Hoflädeli24.ch-Automaten Informationen zu den Produkten wie Inhaltsstoffe, Produktionsweise und Verwendung aufgeschaltet werden. Je nach Bedürfnis kann dies als Infotext oder sogar mit einem Film erfolgen.

Warenwirtschaftssystem sorgt für Überblick

Um die Wirtschaftlichkeit eines Automaten im Blick zu behalten, ist eine regelmässige Sortimentsanalyse auch in Abhängigkeit der Jahreszeiten zwingend. Mit dem verbundenen Warenwirtschaftssystem kann das Sortiment der Hoflädeli24.ch-Automaten mit wenigen Klicks analysiert, ausgewertet und angepasst werden. ■ BHE



Kommentar der Woche

Zürcher Bauernverband ■ Lagerstrasse 14, 8600 Dübendorf ■ www.zbv.ch

Verbandsbeiträge sind gut investiert

Liebe Kolleginnen und Kollegen

In diesen Tagen erhaltet ihr die Schlussabrechnung 2021 der Direktzahlungen. Nebst diversen Details sind daraus auch die Beiträge an den Bauernverband zu entnehmen – falls ihr diese direkt von den Direktzahlungen abziehen lasst. Die anderen von euch haben im Verlauf des Jahres vom ZBV eine Rechnung erhalten und hoffentlich auch bezahlt.

Doch was passiert eigentlich mit unseren Bauernverbandsbeiträgen? Zuerst müssen davon die Beiträge an den SBV bezahlt werden, denn diese werden dem Kantonalverband unabhängig von den effektiv eingegangenen Beiträgen in Rechnung gestellt. Danach werden die Aufwände unserer Geschäftsstelle in Dübendorf gedeckt. Und diese sind sehr vielfältig.

Öffentlichkeitsarbeit, Betriebs- und Versicherungsberatungen, Bindeglied

zu Politik und Verwaltung usw. Am besten ihr überzeugt euch auf der Homepage des ZBV vom Angebot.

Ich kann euch versichern, dass unsere Geschäftsstelle höchst erfolgreich unterwegs ist und unsere Anliegen sehr gut aufnimmt.

An den Vorstandsitzungen bin ich immer wieder aufs Neue beeindruckt von den Ideen und Projekten, die von der Geschäftsstelle kommen. Sie zeugen von einem überaus guten Team mit viel Drive!

Darüber hinaus sind die Dienstleistungen des Verbandes verantwortlich, dass wir nebst den Mitgliederbeiträgen weitere Einnahmen haben, die wir in unserem Sinne einsetzen können.

Nun sind wir Bauern natürlich alles andere als homogen. Wir haben verschiedene Betriebe mit unterschiedlichen Betriebszweigen, verschiedene po-

litische Einstellungen und Prägungen. Es ist ein Ding der Unmöglichkeit, allen gerecht zu werden. Auch im Vorstand des ZBV sind wir nicht immer gleicher Meinung.

Dennoch haben wir viele gemeinsame Interessen, welche wir nur solidarisch vertreten können.

Und genau dafür brauchen wir eben die Mitgliederbeiträge von möglichst allen. Für diese Solidarität danke ich euch und hoffe, dass ihr mit der Arbeit des ZBV im vergangenen Jahr zufrieden wart! ■

Christian Baer
Rifferswil

