

Bald nur noch Groß-Operator?

Die Vending-Branche vor einer Konsolidierungsphase

Einen Blick in die Zukunft der Branche wagte Marco Gröbel von Roland Berger Strategy Consultants in seinem Vortrag „Vending 2005“. Vier Prozent Wachstum prognostiziert der Consultant der Branche jährlich. Allerdings werden sich in den kommenden Jahren die Verhältnisse verschieben: Der Anteil des Public Vending, der 1999 bei zehn Prozent lag, wird im Jahr 2005 etwa 20 Prozent einnehmen. Besonders gute Entwicklungsmöglichkeiten haben dabei Table-Top-Geräte und Kombi-Automaten.

Trotz Wachstum, so prognostiziert Gröbel, steht die Branche allerdings vor einer Konsolidierungsphase. Von den etwa 6000 Operatoren in Europa machen 500 etwa 85 Prozent des Um-

tendruck führte er als Hauptgründe für diese Entwicklung an.

Beim Kauf am Automaten stehen vor allem Markenware und Frische beim Endverbraucher hoch im Kurs. Als wichtig wird auch ein auf den Standort ausgerichtetes Angebot erachtet. Auch die Sauberkeit des Automaten und die Einsehbarkeit stehen weit oben auf der Prioritätenliste. Weniger wichtig ist den Konsumenten dagegen der Preis der Produkte.

Nur professionelles Arbeiten bringt Erfolg

„Keiner kann es sich erlauben, sich nur auf Groß-Operator zu konzentrieren“, sagte Manuela Todzi-Pesch von Cama-

großes Unternehmen nicht. Dr. Christoph Schröder von Bundtrock sieht sowohl den Trend zur Größe („Wer einmal eine gewisse Größe erreicht hat, muss wachsen“) als auch zur Verkleinerung. „Was fehlen wird, ist der typische Mittelständler“, sagte er. Auch Jan-Marck Vrijlandt von Selecta sprach über die Nachteile der Größe. Allerdings gab er zu bedenken, dass die großen Vending-Unternehmen immer mehr die Kleinen zu kopieren versuchen. „Erfolg wird derjenige haben, der den Willen hat, professionell zu arbeiten“, sagte er. Überleben können die kleinen Operator dann, so der Tenor, wenn sie sich auf Teilsegmente spezialisieren und sich auf die eigenen Stärken, wie Kundenservice, Qualität



Marco Gröbel mit den Podiumsteilnehmern Jan-Marck Vrijlandt, Manuela Todzi-Pesch und Paul Brühl (von links)

satzes. Es wird in den kommenden Jahren verstärkt zu Akquisitionen und Kooperationen sowie zur Geschäftsaufgabe ganz kleiner Operator kommen. Auch mit neuen Playern auf dem Markt ist zu rechnen. Gröbel zog dabei die Parallele zu den Betreibern von Zigaretten-Automaten, die in den vergangenen 25 Jahren von 3200 auf 500 abnahmen. Ineffizienz und Kos-

tec in der anschließenden Podiumsdiskussion. Auch Paul Brühl von der Delta Quick GmbH sieht Chancen sowohl für kleinere als auch mittlere Operator: „Es sind bei allen Defizite vorhanden, an Stellen, an denen der jeweils andere seine Stärken hat.“ Gerade die Flexibilität eines Familienunternehmens, das beispielsweise auch am Wochenende seine Automaten nachfülle, habe ein

oder Technik, besinnen sowie an den Schwächen arbeiten. Moniert wurde auch, dass vielen betriebswirtschaftliches Know-how beispielsweise für effektives Controlling fehlt und auch die Nachfolgefrage oft nicht rechtzeitig gelöst wird. Besonders die Wachstumssegmente Table-Top und Kombi-Automaten bieten auch mittleren Betriebsgrößen Chancen.