

Warenautomaten - eine Profiaufgabe - für Automatenhersteller und die Lebensmittelindustrie !

von Manuela Todzi-Pesch **CA/MA/TEC**
Automaten-Service GmbH

"Wenn ich heute gefragt werde, wie erkenne ich den Vending-Profi, dann ist stets meine Antwort: An den Warenautomaten.

Ein Vending-Unternehmer, der heute dem Kunden gerecht werden will, muss im Operating nicht nur heiße und kalte Getränke anbieten können, sondern auch in der Lage sein, die betriebliche Zwischenverpflegung über Automaten sicherzustellen. Aber was heißt das in der Praxis ?

1. Auswahl der richtigen Hardware (Automaten)

Hier kennen wir heute eigentlich nur noch zwei Grundmodelle:

a. Trommelautomat

Dieser Automaten-typ wird heute nur noch an umsatzstarken Standorten eingesetzt, da wir hier einen break

even von 1.750 € pro Automat aufweisen müssen.

b. Spiralautomat

Der Spiralautomat ist dagegen betriebswirtschaftlich sinnvoller und an kleineren Standorten auch einsetzbar. In diesem Zusammenhang setzen sich immer mehr die sog. Kombi - Automaten durch. Hier werden z.B. Kaltgetränke und Lebensmittel über einen Automaten angeboten. Der break even liegt hier nur bei 650 €.

2. Auswahl des richtigen Sortimentes

Obwohl es schon seit Jahrzehnten Spiral- und Warenautomaten gibt, hat hier noch keine Harmonisierung der Technik und des Sortimentes stattgefunden.

- Die Lebensmittelindustrie produziert fleißig für den Handelsbereich. Automaten-gerechte Verpackungen werden, trotz "Roland Berger Studie", selten angeboten.
- Die Automatenhersteller produzieren zwar die Automaten, machen sich aber keinerlei Gedanken, welche Artikel dort verkauft werden sollen.
- Eine marktstrategische branchenübergreifende Sortimentsentwicklung findet nicht statt.

Für die Sortimentsoptimierung ist somit alleine der Vending-Unternehmer zuständig. Oft allein gelassen, gilt hier das Motto "probieren geht über studieren". Denn gesicherte Zahlen über GfK und Mediadata, sind kaum für den einzelnen Vending-Unternehmer zu bekommen. Obwohl das Wachstum im Vending sicherlich eindeutig im Warenautomatenbereich liegt, fehlt es



an herzhaften, preisgünstigen und handelbaren Artikeln für die betriebliche Zwischenverpflegung. Hier ist die Lebensmittelindustrie gefragt.

Auch sollten die Automatenhersteller sich mit dem Sortiment mehr beschäftigen. Spiralautomaten mit einer Sortimentsbreite von ca. 40 Artikeln müssen sinnvoll gefüllt werden. Dabei darf es nicht ausschlaggebend sein, dass der Artikel einen freien Fall von 1,20 m verkraftet, sondern vielmehr ist hier das Konsumentenverhalten wichtig. Als Dienstleistungsunternehmen, das den Kundenwunsch berücksichtigt, muss ich heute flexibel und schnell neue Sortimente anbieten. Hierfür brauche ich aber wieder die Erfahrung bzw. den Feldtest: Welche Spirale paßt zu welchem Artikel.

Sie sehen also, Warenautomaten zu betreiben ist eine Profiaufgabe. Wir Operator beherrschen sie mittlerweile. Ich bin mal gespannt, wann wir die Industrie nach ihrer Profimeinung fragen können.