Hinweise für Betreiber*innen von Verkaufsautomaten

VIELFALT e.V. berät Direktvermarkter*innen vor, während und nach der Antragstellung auf Förderung durch das Förderprogramm PLENUM im Landkreis Tübingen. Im Rahmen des PLENUM-Handlungsfeldes *Regionalvermarktung* können beispielsweise Verarbeitungsgerätschaften sowie Vermarktungsmaßnahmen für Produkte gefördert werden, die den PLENUM-Erzeugungskriterien entsprechen. Seit Gründung des Vereins VIELFALT e.V. im Jahr 2013 wurden inzwischen viele naturverträglich wirtschaftende Erzeuger*innen im Landkreis Tübingen bei ihren Vorhaben unterstützt. Vor allem durch die zwischen 2017 und 2020 gesammelten Erfahrungswerte bei der Förderung von Verkaufsautomaten konnte das vorliegende Merkblatt entstehen. Ergänzt wurden die Hinweise durch die Publikation „Automaten und Vertrauenskassen“ der Bayerische Landesanstalt für Landwirtschaft (2018) und die Broschüre „Automatengeeignete Sortimente“ der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen (2020).

Das vorliegende Merkblatt „Hinweise für Betreiber*innen von Verkaufsautomaten“ ist für Direktvermarkter*innen gedacht, die sich einen Verkaufsautomaten anschaffen möchten oder bereits angeschafft haben. Es werden Hinweise zu den verschiedenen Automatentypen, zur Kundschaft, zum Sortiment, zur Wirtschaftlichkeit sowie zu rechtlichen Aspekten[1] gegeben. Dabei werden die Themen in die zwei Bereiche ***Planung*** und ***Durchführung*** gegliedert:

Planung

- ✓ Warum kaufen Kund*innen an Verkaufsautomaten ein?
- ✓ Welche Verkaufsautomatentypen gibt es für die Direktvermarktung?
- ✓ Welche Anforderungen stellen meine Produkte an den Automaten?
- ✓ Worauf sollte man bei der Wahl des Standortes achten?
- ✓ Welche rechtlichen Aspekte sollten Betreiber*innen unbedingt beachten?
- ✓ Welche Faktoren beeinflussen die Wirtschaftlichkeit eines Verkaufsautomaten?

Durchführung

- ✓ Wie wird die Zusammensetzung des Sortiments auf das Einkaufsverhalten der Kund*innen abgestimmt?
- ✓ Wie sollten die Produkte gekennzeichnet und präsentiert werden?

Bei Fragen oder Anregungen können Sie sich gerne jederzeit bei der VIELFALT-Geschäftsstelle telefonisch über **07473/ 270-1287** oder per E-Mail an **info@vielfalt-kreis-tuebingen.de** melden.

[1] **Haftungsausschluss:** Die Inhalte dieses Merkblattes wurden mit größtmöglicher Sorgfalt recherchiert und zusammengestellt. Dennoch ist das Auftreten etwaiger Fehler nicht auszuschließen. Eine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte kann daher nicht übernommen werden. Der Verein VIELFALT e.V. übernimmt insbesondere keinerlei Haftung für eventuelle Schäden oder Konsequenzen, die durch die direkte oder indirekte Nutzung der angebotenen Inhalte entstehen. Hinweise und Korrekturen senden Sie bitte an info@vielfalt-kreis-tuebingen.de.

Planung

Warum kaufen Kund*innen an Verkaufsautomaten ein?

- 24/7-Erreichbarkeit
- Kurze Anfahrtswege
- Zuverlässige Verfügbarkeit eines Basissortiments
- Möglichkeit, Produkte „erstmal anonym zu testen“
- Schnellerer Einkauf als im Hofladen oder im Supermarkt
- Spaß am Bedienen eines Automaten (z.B. Eltern mit Kindern)
- Produktvielfalt und Abwechslung (Stichwort: Saisonale Produkte)
- Bei Produkten direkt vom Erzeuger „weiß man, wo es herkommt“
- Regionale Produkte sind im Trend und werden zunehmend nachgefragt
- Kund*innen möchten bestimmte Erzeuger*innen oder Konzepte direkt unterstützen (z.B. verkörpern PLENUM-Produkte eine besondere Philosophie: Produkte stammen aus dem Landkreis Tübingen, Erzeugerbetriebe weisen mindestens 10% Extensivflächen auf, Produkte sind vollständig frei von Gentechnik)
- Überzeugendes Informationsmaterial
    - Informationen über den erzeugenden Betrieb, zum Anbau, zum Sortiment und aktuellen Aktionen, zu erklärungsbedürftigen Produkten, Rezeptideen, etc.
    - z.B. Flyer „So schmeckt Naturschutz“ von VIELFALT e.V. zur Erläuterung der PLENUM-Erzeugungskriterien und der PLENUM-Produktfamilie

Welche Verkaufsautomatentypen gibt es für die Direktvermarktung?

Die Hersteller von Verkaufsautomaten bieten verschiedene Systeme an. Die Wahl des Automatentyps hängt dabei gänzlich von der Art der angebotenen Ware, der Verpackung und den jeweiligen Gebindegrößen ab. Folgende Systeme und Hersteller sind uns aktuell bekannt[2]:

- **Liftsystem:**
  Stüwer GmbH
  ROWA Stalleinrichtung GmbH & Co. KG
  Bischof Handels-GmbH
  Hensing GmbH
  Risto Vending GmbH
  Automatastisch GmbH (Foodbox)
- **Trommelsystem**:
  Brunimat GmbH
- **Türensystem:**
  Automaten-Service Siegfried Roesler GmbH
  Scheifele Forsttechnik GmbH
  Neu: citynode GmbH (marktbox)
- **Milchautomaten**:
  Brunimat GmbH
  Risto Vending GmbH
  XL-Automaten GmbH (Milch concept)
  Hensing GmbH (Milchtankstelle)

Einen Überblick zu den verschiedenen Verkaufsautomatentypen (2017) finden Sie auf der Internetseite des Agrarfachmagazins Agrarheute unter:
https://www.agrarheute.com/sites/default/files/atoms/files/verkaufsautomaten_web.pdf

[2] Neutralitätsgebot: Die VIELFALT e.V. Geschäftsstelle unterhält keine Partnerschaften mit den aufgeführten Herstellern und kann ausdrücklich keine Bewertung oder Empfehlung für einzelne Automaten erteilen. Die Auflistung dient lediglich der Information über die der Geschäftsstelle bekannten, am Markt verfügbaren Verkaufsautomaten. Die Auflistung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Planung

Welche Anforderungen stellen meine Produkte an den Automaten?

Bevor die Entscheidung für ein bestimmtes Automatensystem getroffen wird, sollte das Basissortiment zusammengestellt und im Hinblick auf dessen Anforderungen gegenüber dem Automaten hin geprüft werden. Nicht alle Produkte sind für jeden Automaten geeignet. Folgende Punkte sollten Beachtung finden:

Kühlung	Verpackung und Gebindegröße	Frost- und UV-Schutz	Alterskontrolle
• Kühlpflichtige Ware muss in gekühlten Bereichen angeboten werden; ABER: nicht kühlpflichte Ware kann Qualitäts-einbußen erleiden, wenn sie gekühlt gelagert wird (z.B. Backwaren).	• Papiertüten können z.B. in einem Liftsystem reißen oder klemmen. • Zu große Kartoffeltüten passen z.B. kaum in ein Liftsystem.	• Im Winter können Produkte einen Frostschaden erleiden. • Produkte, Verpack-ungen und Etiketten können durch Sonneneinstrahlung Schaden nehmen.	• Alkoholische Ware darf nur dann ange-boten werden, wenn die Alters-kontrolle gewähr-leistet ist. Abhilfe kann ein Hinweis schaffen, der die persönliche Über-gabe erläutert und Kontaktdaten enthält.

Worauf sollte man bei der Wahl des Standorts achten?

Der Verkaufserfolg des Automaten hängt neben dem angebotenen Sortiment, dem Preis und der vorhandenen Kundschaft maßgeblich von dessen Standort ab. Daher sollte dieser sorgfältig ausgewählt werden – nachträgliches Umsetzten ist mit hohem Aufwand und in der Regel mit zusätzlichen Kosten verbunden. Ein Verkaufsautomat kann auf dem eigenen Betriebsgelände, jedoch auch anderorts (z.B. an vielbefahrenen Straßen) aufgestellt werden. Dabei sollten in die Standortwahl folgende Überlegungen mit einfließen:

Grundvoraussetzungen:

- Ist für den gewünschten Standort eine baurechtliche Genehmigung erforderlich?
- Bietet der Standort einen geeigneten Untergrund, eine Stromversorgung und ggf. eine (Warm-) Wasserversorgung für Milchautomaten?
- Wie gestaltet sich das Risiko von Vandalismus und Diebstahl vor Ort? Ggf. müssen entsprechende Vorkehrungen getroffen werden (z.B. lose Gegenstände befestigen, Licht und Kameras installieren)

Logistik:

- Welche Lagermöglichkeiten für die aufzufüllende Ware gibt es in der Nähe des Standortes?
- Kann die Befüllung und allgemeine Instandhaltung regelmäßig selbst durchgeführt werden?
- Kann der logistische Aufwand für Befüllung und Wartung durch beauftragte Dritte erfolgen?

Planung

Kundschaft und Marktpositionierung:

- Ist der Standort gut einsehbar für potentielle Kund*innen und bietet ggf. Parkmöglichkeiten?
- Wie stark wird der Standort durch potentielle Kund*innen frequentiert?
- Gibt es andere Einkaufsmöglichkeiten in der Umgebung, die Konkurrenz darstellen oder einen Anziehungsvorteil mit sich bringen?
- Ist ein Unterstand zum Schutz des Automaten und der Kundschaft bei schlechtem Wetter sinnvoll?
- Muss der Automat aufgrund der Umgebung um die Aufmerksamkeit der potentiellen Kundschaft konkurrieren? Muss die Werbefläche des Automaten professionell gestaltet werden?
- Können Hinweisschilder in der Umgebung angebracht werden, um auf den Automatenstandort aufmerksam zu machen? Wurde dies durch die Grundstückseigentümer genehmigt?

Welche rechtlichen Aspekte sollten Betreiber*innen unbedingt beachten?

Betreiber*innen eines Verkaufsautomaten sind für dessen Betrieb verantwortlich. Hier werden Waren verkauft und Umsätze erzielt. Dabei sind verschiedene Themenbereiche von Bedeutung und müssen Beachtung finden. Dies reicht von Fragen der Lebensmittelsicherheit und -hygiene, über Normierungen von beispielsweise Wiegeeinrichtungen oder auch der verwendeten Kassensysteme bis hin zu steuerlichen Fragestellungen sowie einer Anzeige im Sinne der Gewerbeordnung. So hat die Gewerbeanmeldung nach § 14 GewO bei der Gemeinde bzw. auf dem Rathaus des Betriebssitzes bzw. der Hauptniederlassung zu erfolgen. Je nachdem, ob nur selbsterzeugte oder auch zugekaufte Produkte angeboten werden sollen und je nachdem, wo der Verkaufsautomat aufgestellt werden soll, könnte im Einzelfall auch keine Anzeigepflicht bestehen. Dies ist mit der zuständigen Gemeindeverwaltung zu klären.

Wichtige Rechtsvorschriften für die Direktvermarktung finden Sie auf der Internetseite des Bayerischen Staatsministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Umwelt:
https://www.stmelf.bayern.de/landwirtschaft/erwerbskombination/003250/index.php
Bitte beachten Sie insbesondere Kapitel 10 zum Thema Warenautomaten!

Nähere Informationen zum Thema Kassengesetzbebung finden Sie auf der Internetseite der Oberfinanzdirektion Karlsruhe im Bereich „Kassenbuchführung“ unter:
https://ofd-karlsruhe.fv-bwl.de/,Lde/Startseite/Service/Aktuelle+_Steuer_+Informationen?QUERYSTRING=kassenbuchf%26uuml%3Bhrung

Planung

Welche Faktoren beeinflussen die Wirtschaftlichkeit eines Verkaufsautomaten?

Nachfrage

In erster Linie entscheidet die **Kundschaft** durch ihr Kaufverhalten, welche Produkte im Sortiment bleiben.

Haltbarkeit

Erzeugnisse, die nicht innerhalb der Mindesthaltbarkeit verkauft werden, stellen einen Verlust dar. Ein **schneller Warenumschlag** ist insbesondere bei günstigen Produkten deshalb besonders wichtig.

Warenwert

Auch günstige Produkte können ausschlaggebend zum Umsatz beitragen. Honig ist im Verhältnis zu Kartoffeln teuer, jedoch gehört Honig nicht zu den Produkten des täglichen Bedarfs und wird nicht so häufig gekauft wie Grundnahrungsmittel. Eine **ausgewogene Mischung** aus günstigen und teureren Produkten ist sinnvoll.

Kundenmagnet

Neben dem Warenwert spielt aber auch die **Beliebtheit eines Produktes** eine wichtige Rolle, weil es so zwar nicht selbst in angemessenem Maß zum Umsatz beiträgt, jedoch die Kundschaft zum Verkaufsautomat zieht und den Einkauf damit erst möglich macht. Welches Produkt zum Kundenmagneten werden kann, lässt sich nicht pauschal vorhersagen. Es können Produkte des täglichen Bedarfes (z.B. Eier) oder rare Produkte (z.B. saisonale oder beliebte betriebseigene Produkte) sein.

Betriebskosten

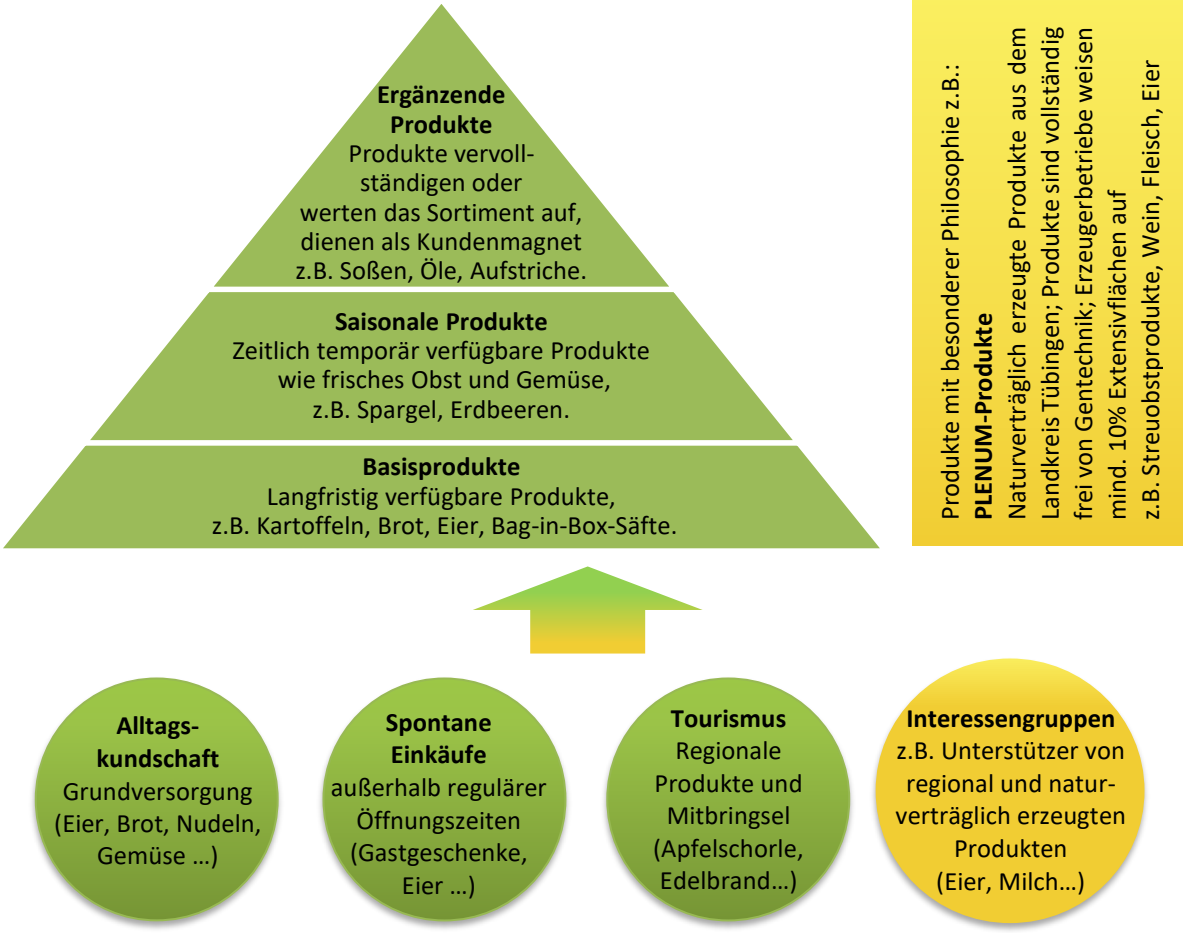
Neben den Anschaffungskosten des Automaten und den Einnahmen durch den Warenverkauf müssen zahlreiche weitere Faktoren einbezogen werden (beachten Sie hierzu die **Rentabilitätsrechnung**; Link siehe unten).

Eine Beispielrechnung zur Rentabilität finden Sie in der Publikation „Direktvermarktung – Automaten und Vertrauenskassen Forum Diversifizierung" der Bayerischen Landesanstalt für Landwirtschaft (2018), ab S. 12:
https://www.lfl.bayern.de/mam/cms07/publikationen/daten/informationen/direktvermarktung-automaten-vertrauenskassen-forum-diversifizierung_lfl-information.pdf

Durchführung

Wie wird die Zusammensetzung des Sortiments auf das Einkaufsverhalten der Kund*innen abgestimmt?

Der Verkaufsautomat ist ausgewählt und gekauft, der perfekte Standort gefunden, rechtliche Aspekte geregelt, Logistikketten bereit und ein anscheinend attraktives Sortiment ausgewählt – und trotzdem scheinen die Kund*innen den Automaten nicht annehmen zu wollen. Doch warum? Bei aller sorgfältiger Überlegung lässt sich im Vorfeld allenfalls schätzen, wie die Nachfrage nach den im Automaten angebotenen Produkten sein wird. Das Sortiment sollte aus Basisprodukten und zu einem gewissen Anteil aus saisonalen und ergänzenden Produkten bestehen, um das Angebot attraktiv zu gestalten. Sollte die Nachfrage verhalten bleiben, lohnt es sich, die möglichen Zielgruppen nochmals genauer zu betrachten und das Sortiment entsprechend anzupassen.



Die Broschüre „Automatengeeignete Sortimente“ der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen (2020) gibt Hinweise zum Wareneinsatz, zum Schwund und Verderb, zur Handelsspanne und zur Umschlagsgeschwindigkeit.

Eine PLENUM-konforme Produktliste (PLENUM-Produktfamilie) finden Sie auf der Homepage des Vereins VIELFALT e.V. Bei Interesse kann die Geschäftsstelle auch Ihre Produkte prüfen und gegebenenfalls in die Produktfamilie aufnehmen.

www.vielfalt-kreis-tuebingen.de/plenum-produktfamilie.de

Durchführung

Wie sollten die Produkte gekennzeichnet und präsentiert werden?

Neben den gesetzlich geregelten Kennzeichnungspflichten wünschen sich zunehmend mehr Kund*innen Einblick in die sozialen, wirtschaftlichen und ökonomischen Implikationen ihrer konsumierten Lebensmittel. Nicht nur das Produkt selbst, sondern auch der erzeugende Betrieb rückt stärker in den Fokus. Ein transparenter Umgang mit den für das Produkt wichtigen Angaben, aber auch über wesentliche Informationen zu dem erzeugenden Betrieb, schafft nicht nur Vertrauen zum Verbraucher*in, sondern über den Identifikationswert auch langfristig eine zufriedene Stammkundschaft.

Sollten Sie eine PLENUM-Förderung in Anspruch nehmen, vermitteln Sie Ihren Kund*innen, dass Sie mit Ihren Produkten für eine besonders naturverträgliche Produktionsweise stehen. VIELFALT e.V. stellt Ihnen entsprechende Produkt-Aufkleber und Informationsmaterialien kostenlos zur Verfügung!

Bei der Kennzeichnung und Präsentation der Produkte sollte beachtet werden:

Sichtbarkeit der Produkteigenschaften

In Papiertüten verpacktes Obst oder Gemüse gewährt der Kundschaft keinen Einblick auf Zustand oder Größe der Ware. ABER: Bei der Wahl der Verpackung geht die qualitätserhaltende Eigenschaft des Verpackungsmaterials vor. Nachhaltige Verpackungen spielen für viele Kund*innen eine zunehmende Rolle. Wenn die Zielgruppe andere Erwartungen an die Produktpräsentation hat, sollten diese erfüllt werden (z.B. eine moderne Verpackung). Der Mehraufwand muss sich jedoch finanziell lohnen. **Die Verpackung sollte praktisch, umweltfreundlich, informativ und professionell sein.**

Produktpositionierung

Im Zentrum sollten Produkte platziert werden, auf die sich der **Fokus** der Kundschaft richten soll (z.B. Angebote, Saisonales etc.). In den Randbereichen wird das sog. Randsortiment platziert, das als Kernsortimentsergänzung dient.

Produktkennzeichnung

Eigene Produkte sollten deutlich als solche gekennzeichnet werden. Dennoch sollte auch bei den **zugekauften Produkten** für Kund*innen erkenntlich sein, woher diese stammen.

Eine Grundlegende Informationen zur Produktkennzeichnung finden Sie auf der Internetseite des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft unter:
https://www.bmel.de/SharedDocs/Downloads/DE/Broschueren/Flyer-Poster/Flyer-LM-Kennzeichnung.html

Eine Zusammenfassung der Lebensmittelinformationsverordnung (VO (EU) Nr. 1169/2011, LMIV; 20) finden Sie in der Broschüre „Direktvermarktung“ auf der Internetseite des Bayerischen Staatsministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Umwelt (Kapitel 13):
https://www.stmelf.bayern.de/direktvermarktung

Durchführung

Produktgruppenspezifische Informationen zur Produktkennzeichnung finden Sie in den Merkblättern der Untersuchungsämter BW unter:
https://www.ua-bw.de/pub/download_results.asp?subid=0&Dwnld_ID=2&lang=DE

Nähere Informationen zum Thema Rohmilchautomaten finden Sie in folgendem Merkblatt der Untersuchungsämter BW:
http://ua-bw.de/pub/beitrag.asp?ID=2639&subid=0&Thema_ID=2&Pdf=Yes

Bei Fragen zu einem konkreten Vorhaben können Sie sich an das Landratsamt Tübingen, Abteilung 32 Veterinärwesen und Lebensmittelüberwachung wenden:

veterinaerwesen@kreis-tuebingen.de oder telefonisch unter 07071/ 207-3204

Quellen:

- Erfahrungen der PLENUM-Geschäftsstelle aus den PLENUM-Förderprojekten 2013-2020
- Bayerische Landesanstalt für Landwirtschaft (2. Auflage: Februar 2018): „Automaten und Vertrauenskassen". Publikation des Teil-Projekts „Direktvermarktung mit Hilfe von Automaten" im Rahmen des Forums Diversifizierung. https://www.lfl.bayern.de/mam/cms07/publikationen/daten/informationen/direktvermarktung-automaten-vertrauenskassen-forum-diversifizierung_lfl-information.pdf
- LWK NRW (2020): „Automatengeeignete Sortimente". Broschüre der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen/Fachbereich 52 – Landservice, Regionalvermarktung, Münster.

Weiterführende Informationen:

- Agrarheute: „Gut zu wissen. Verkaufsautomaten für Landwirte" (22.04.2021). https://www.agrarheute.com/sites/default/files/atoms/files/verkaufsautomaten_web.pdf
- Bayerischen Staatsministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Umwelt: „Broschüre Direktvermarktung" (22.04.2021). https://www.stmelf.bayern.de/direktvermarktung
- Bayerisches Staatsministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Umwelt: „Wichtige Rechtsvorschriften für die Direktvermarktung" (22.04.2021). https://www.stmelf.bayern.de/direktvermarktung
- Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft: „Kennzeichnung von Lebensmitteln - Die neuen Regelungen" (22.04.2021). https://www.bmel.de/SharedDocs/Downloads/DE/Broschueren/Flyer-Poster/Flyer-LM-Kennzeichnung.html
- Ministerium für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz Baden-Württemberg – Die Untersuchungsämter für Lebensmittelüberwachung und Tiergesundheit: „Download / Merkblätter" (22.04.2021). https://www.ua-bw.de/pub/download_results.asp?subid=0&Dwnld_ID=2&lang=DE
- Ministerium für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz Baden-Württemberg – Die Untersuchungsämter für Lebensmittelüberwachung und Tiergesundheit: „Merkblatt Aufstellung und Betrieb von Rohmilchausgabeautomaten" (22.04.2021). http://ua-bw.de/pub/beitrag.asp?ID=2639&subid=0&Thema_ID=2&Pdf=Yes
- Oberfinanzdirektion Karlsruhe: „Steuer-Informationen / Kassenbuchführung" (22.04.2021). https://ofd-karlsruhe.fv-bwl.de/,Lde/Startseite/Service/Aktuelle+_Steuer_+Informationen ?QUERYSTRING=kassenbuchf%26uuml%3Bhrung