

## Produkte einfach verfügbar machen – mittels digitaler Tools

### Teil 3: Automaten

Der Verkauf ist heute nicht mehr an einen bestimmten Ort gebunden. Längst finden Vertrieb und Verkauf an mehreren Orten statt. Online und Offline unterstützen sich gegenseitig.<sup>1</sup> Die Möglichkeiten sind vielfältiger, als es scheint. Der Onlineshop ist nicht das einzige Mittel, um Produkte für die Kundschaft 24/7 bestellbar zu machen. Im folgenden Beitrag beleuchten wir die Möglichkeiten, die besonders für kleine Unternehmen im ländlichen Raum eine wertvolle Unterstützung sein können – für mehr Umsatz, Reichweite und Kundschaft. Welche Rolle Automaten dabei spielen können, damit beschäftigen wir uns im dritten Beitrag.

#### 1. Automaten – der 24/7-Konsum

Seit einigen Jahren übernehmen Automaten die Funktion von Hofläden oder kleinen Verkaufsstellen in den ländlichen Räumen. Das bayrische Ministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten verkündete 2022, dass sich die Anzahl der Automaten in den sechs Jahren zuvor verdreifacht hat.<sup>2</sup> Regiomat gab Mitte 2022 die Zahl der installierten Automaten mit über 5.000 in ganz Deutschland an.<sup>3</sup> Die Vorteile liegen auf der Hand:

- weniger Personal notwendig (im Vergleich zu einem Ladengeschäft)
- 24/7-Verfügbarkeit ermöglicht flexiblen Einkauf
- bargeldloses Bezahlen für Kund:innen
- anonymes Einkaufen für Kund:innen
- Zuwachs bei der Reichweite und Sichtbarkeit der Marke/des Angebots
- Gewinnung von Neukund:innen durch Aufstellen des Automaten an hoch frequentierten Orten

---

<sup>1</sup> <https://etailment.de/news/stories/social-commerce-kaufen-als-gruppenerlebnis-der-finale-brueckenschlag-zwischen-online-und-offline-24537> aufgerufen 30.10.2023

<sup>2</sup> <https://www.stmelf.bayern.de/service/presse/pm/2022/direktvermarktung-ueber-automaten-boomt-neue-erhebung/index.html> aufgerufen 30.10.2023

<sup>3</sup> <https://etailment.de/news/stories/Studie-Smart-Stores-247-werden-eine-relevante-Nische-23964> aufgerufen am 30.10.2023

Natürlich haben Automaten nicht ausschließlich Vorteile. Der Standort sollte wohl überlegt sein. Und auch wenn ein Automat Personalengpässe umgeht: Befüllt werden müssen Automaten noch von Hand.

## 2. Automaten – eine neue Vielfalt

Nicht nur für Produkte vom Hof sind Automaten eine zeitgemäße Alternative. Auch Produkte wie Pizza, Käsespätzle oder Pommes frites können inzwischen an Automaten bezogen werden. Dafür stehen verschiedene Ausführungen zur Verfügung.<sup>4</sup> Nicht selten sorgen diese ganz neuen Ausführungen der Automaten für großes Staunen bei großen und kleinen Kund:innen und sind momentan nicht nur praktisch, sondern ein Magnet.



Ausleihstation/-automat für SUPs und Kajaks in Potsdam (Foto: Judith Kenk)

<sup>4</sup> <https://www.br.de/nachrichten/bayern/kaesespaetzle-aus-dem-automaten-frevel-oder-hochgenuss,TXonsUI> aufgerufen 30.10.2023

In Italien beispielsweise gibt es Apotheken-Automaten. Hier können Kund:innen Produkte des täglichen Bedarfs bekommen, die ohne Rezept verkäuflich sind, wie beispielsweise Wundsalben, Insektenschutz und Zahnpasta. So können Einzelhändler:innen ihre Öffnungszeiten ohne zusätzliches Personal verlängern. Und in Deutschland finden sich in Wassernähe immer öfter digitale Ausleihstationen für SUPs oder kleine Boote.

Neben dem potenziellen Zusatzgewinn können Automaten auch eine Verbesserung des Images bewirken. Und die Anbieter erreichen Kund:innen, die rauspendeln nur durch diese 24h-Verfügbarkeit. So haben auch sie die Chance, in ihrem kleinen Ort regionale Produkte einzukaufen. Hierfür eignet sich am besten ein Standort, der mit dem Fahrzeug gut erreichbar ist. <sup>5</sup>

Vereinzelt existieren in Deutschland auch Automaten-Shops, worunter man die Bündelung von mehreren Automaten an einem Ort versteht.

### 3. Standorte gut wählen

Betrachten wir den typischen Hofladen, mit selbst produzierten Produkten, dann erscheint das Aufstellen am eigenen Hof offensichtlich und ein guter erster Schritt. In Bezug auf eine Steigerung bei der Reichweite, ist es durchaus überlegenswert, den/die Automaten an hoch frequentierten Orten aufzustellen, wie beispielsweise dem Supermarkt oder an einer hoch frequentierten Straße. Als regionales Beispiel ist Van der Ham aus Bollewick zu nennen. Sie platzieren ihre Automaten vor Edeka-Märkten und anderen gut frequentierten Orten und Landstraßen. Theoretisch ist es sogar möglich, fahrende

---

<sup>5</sup> [https://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwj0w7aHpgKCAXub-PEdHb2HAr0QFnoECA8QAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.lfi.bayern.de%2Fmam%2Fcms07%2Fpublikationen%2Fdaten%2Finformationen%2Fdirektvermarktung-automaten-vertrauenskassen-forum-diversifizierung\\_lfi-information.pdf&usg=AOvVaw17D3dXi\\_syKDlxzWWpan0&opi=89978449](https://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwj0w7aHpgKCAXub-PEdHb2HAr0QFnoECA8QAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.lfi.bayern.de%2Fmam%2Fcms07%2Fpublikationen%2Fdaten%2Finformationen%2Fdirektvermarktung-automaten-vertrauenskassen-forum-diversifizierung_lfi-information.pdf&usg=AOvVaw17D3dXi_syKDlxzWWpan0&opi=89978449) aufgerufen 01.11.2023

Anbieter wie zum Beispiel Bäcker mit kleineren Milchautomaten auszustatten. Eine Win-win-Situation: Der Bauer erhöht seine Reichweite (auch analog) und der fahrende Bäcker sein Sortiment.

#### 4. Fazit

Wer kreativ wird und offen für individuelle Lösungen ist, der kann besonders für ein kleines Unternehmen passende Absatzkanäle entdecken. Kleinteiligkeit kann hier zum Vorteil werden, da Unternehmer:innen mit einem überschaubaren Sortiment und einer schlanken Struktur viel agiler und spontaner reagieren können. Sie sind flexibler. Es empfiehlt sich auch hier: Die Services/Kanäle, die schon genutzt werden, voll auszureizen, bevor ein neuer Kanal erwogen wird.

#### Literatur

<https://www.br.de/nachrichten/bayern/kaesespaetzle-aus-dem-automaten-frevel-oder-hochgenuss,TXonsUI> aufgerufen 30.10.2023

<https://etailment.de/news/stories/social-commerce-kaufen-als-gruppenerlebnis-der-finale-brueckenschlag-zwischen-online-und-offline-24537> aufgerufen 30.10.2023

<https://etailment.de/news/stories/Studie-Smart-Stores-247-werden-eine-relevante-Nische-23964> aufgerufen am 30.10.2023

[https://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahU-KEwjOw7aHpqKCAxXubPEDHb2HArOQFnoECA8QAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.lfl.bayern.de%2Fmam%2Fcms07%2Fpublikationen%2Fdaten%2Finformationen%2Fdirektvermarktung-automaten-vertrauenskassen-forum-diversifizierung\\_lfl-information.pdf&usg=AOvVaw17D3dXi\\_syKDlxzWWpan0&opi=89978449](https://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahU-KEwjOw7aHpqKCAxXubPEDHb2HArOQFnoECA8QAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.lfl.bayern.de%2Fmam%2Fcms07%2Fpublikationen%2Fdaten%2Finformationen%2Fdirektvermarktung-automaten-vertrauenskassen-forum-diversifizierung_lfl-information.pdf&usg=AOvVaw17D3dXi_syKDlxzWWpan0&opi=89978449) aufgerufen 01.11.2023

<https://www.stmelf.bayern.de/service/presse/pm/2022/direktvermarktung-ueber-automaten-boomt-neue-erhebung/index.html> aufgerufen 30.10.2023

#### Weiterführende Literatur

[https://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahU-KEwjOw7aHpqKCAxXubPEDHb2HArOQFnoECA8QAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.lfl.bayern.de%2Fmam%2Fcms07%2Fpublikationen%2Fdaten%2Finformationen%2Fdirektvermarktung-automaten-vertrauenskassen-forum-diversifizierung\\_lfl-information.pdf&usg=AOvVaw17D3dXi\\_syKDlxzWWpan0&opi=89978449](https://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahU-KEwjOw7aHpqKCAxXubPEDHb2HArOQFnoECA8QAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.lfl.bayern.de%2Fmam%2Fcms07%2Fpublikationen%2Fdaten%2Finformationen%2Fdirektvermarktung-automaten-vertrauenskassen-forum-diversifizierung_lfl-information.pdf&usg=AOvVaw17D3dXi_syKDlxzWWpan0&opi=89978449)

ern.de%2Fmam%2Fcms07%2Fpublikationen%2Fdaten%2Finformationen%2Fdirektvermarktung-auto-  
maten-vertraenskassen-forum-diversifizierung\_lfl-informa-  
tion.pdf&usg=AOvVaw17D3dXi\_syKDlxzWWpan0&opi=89978449 aufgerufen 08.11.2023

Alternative, insbesondere digitale Vertriebswege sowie die Kombination von analog und digital sind auch für das Team des Digitalen Innovationszentrums Neubrandenburg ein Fokusthema. Besonders für die kleinteilige und ländliche Region Mecklenburgische Seenplatte können solche Instrumente zu langfristigen Absatzsteigerungen führen. Neben Sprechstunden und Impulsen bietet das Tandem mit der Digitallotsin für die Mecklenburgische Seenplatte & das südliche Vorpommern-Greifswald auch Workshops an und unterstützt bei der Ideenfindung.

---

#### **Kontakt**

Judith Kenk

Digitalisierungs-Lotsin Mecklenburgische Seenplatte und Südliches Vorpommern Greifswald

Digitales Innovationszentrum Neubrandenburg

Friedrich-Engels-Ring 55

17033 Neubrandenburg

Telefon: 0177 71 68 499

Mail: [judith@zone-einz.de](mailto:judith@zone-einz.de)

Website: <https://diznb.de/>

Das Projekt „Förderung der digitalen Kompetenzen und der digitalen Transformation in Mecklenburg-Vorpommern“ wird kofinanziert mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds.