



Verkaufsautomaten - Neue Vermarktungswege

Verkaufsautomaten im Obstbau
inkl. Kostenkalkulation

Agenda

- 1 Verkaufsautomaten Obstbau
- 2 Mobile Bezahlmöglichkeiten
- 3 Vorstellung Regio App
- 4 Bezuschusste betriebswirtschaftliche Beratung

Vorüberlegungen zur Automatenauswahl



Sortimentsgestaltung; welche Produkte sollen verkauft werden?

Größe und Anzahl der Automaten?

Welches Ausgabesystem eignet sich für das geplante Sortiment?

Wie groß müssen die Einteilungen/Fächer sein?

Kühlung oder Frostschutz erforderlich? Temperaturüberwachung

Telemetrie gewünscht (Temperaturüberwachung, Verkaufsdaten/Füllstand des Automaten)

Preisauszeichnung, Produktpräsentation

Bezahloptionen (Bargeldannahme, bargeldlose Zahlung (EC-, Kreditkarte, Apple/Google Pay)

Auslesung buchführungsrelevanten Daten über standardisierte Schnittstelle

Branding des Automaten

Hensing - Gemüse- und Obstautomat

- Regiobox mit Liftsystem/Schieber
- Etagen höhenverstellbar, Tiefe und Anzahl der Unterteilungen individuell anpassbar
- Individuelle Konfiguration, Individuelles Design (Branding), Modular erweiterbar



HENSING
GET IT
Quelle: <https://www.hensing-get-it>

DGA Vending - Gemüse- und Obstautomat

- Trommelautomat mit LED-Beleuchtung
- Lieferbar mit acht oder zehn Etagen
- Ebenen können angepasst werden von 6 bis 36 Produkten pro Ebene
- Zwei Verkaufssysteme, First in First out (FiFo) und Shopper, welche pro Etage programmiert werden können
- Preis lt. Webseite: ca. 13.080 € exkl. MwSt.



Quelle: <https://www.dga-vending.com/de/gemuse-und-obstautomaten>

Trommel-REGIOMAT Beerchen

- Trommel-REGIOMAT Beerchen
- Quetschfreie Beeren → Produktetagen können gezielt geöffnet werden
- Kapazität von 8 Etagen, jede Etage kann individuell auf 4, 6, 8, 12, 16, 24 oder 48 Fächer eingestellt werden
- Digitale Preisanzeige & Bildschirm
- Holzverkleidung, persönlich Gestaltung mittels Folie (Logo, Werbeslogan, etc.)



Quelle: <https://www.regimat.de/beerchen>

XL Warenautomat

- XL Warenautomat kann mit 3 verschiedenen Ausgabesystemen ausgestattet werden:
- Produktschieber / Liftsystem
- XL Fächer / Klappen für große Produkte
- Onlineanbindung



<https://xl-automaten.de/>

Hohenloher - Gemüse- und Obstautomat

- Hoflade Box mit 50 Fächern oder Classic (rechte Abbildung) mit Trommelautomat
- Fächer-Automaten mit Fachgrößen bis 39cm
- Elektronischer Online-Preisauszeichnung, Spiralautomat, Fächerautomat



Quelle: <https://hohenloherautomaten.de/category/gemuese-und-obst/>

Neue Vermarktungsform Hofladen 24/7 - SB Läden

Dorfladenbox



Begehbare Box, Zugang via APP

VPS Roberta



robotergesteuerte Verkaufseinheit

Quelle: <http://vps-roberta.de/>
Quelle: <https://www.dorfladenbox.com/>

Was gibt es weiteres zu bedenken?



Investition für den Verkaufsautomat gut kalkulieren -> Wirtschaftlichkeitsberechnung
Investition sollte gut kalkuliert sein → Wirtschaftlichkeit → Event. Zusammenschluss mit Kollegen



Bewerbung der Marke und des Verkaufsautomaten
Website, soziale Medien, Printmedien



Zeitlichen Aufwand nicht unterschätzen
Automat sollte immer gut gefüllt sein, je nach Standort ggf. tägliche Fahrtzeit einkalkulieren. Hinzu kommen Vor- und Nachbereitungen wie das Verpacken und Etikettieren der Produkte sowie die Buchhaltung und die Pflege des Standorts

Kostenkalkulation Verkaufsautomat

Ermittlung Investitionskosten Bsp. Vending

Investitionskosten	€ netto
1. Verkaufsautomat	
▪ Grundausrüstung	10.200,00
▪ Zusatzausrüstung (Wechselgeldfunktion, Banknotenleser, internetfähig, kontaktloses Zahlungssystem, Liefergebühren)	3.080,00
Summe "Verkaufsautomat"	13.280,00
2. Umhausung Verkaufsautomat (Erdarbeiten, Pflasterung, Bodenbelag, Fundament, Verlegung, Strom usw.)	8.700,00
Zwischensumme Investition+ Umhausung	21.980,00
3. Erstausrüstung (Folierung, Gebühren)	2.300,00
Investitionskosten Gesamt 1+2+Gesamtkosten (1+2+3)	24.280,00

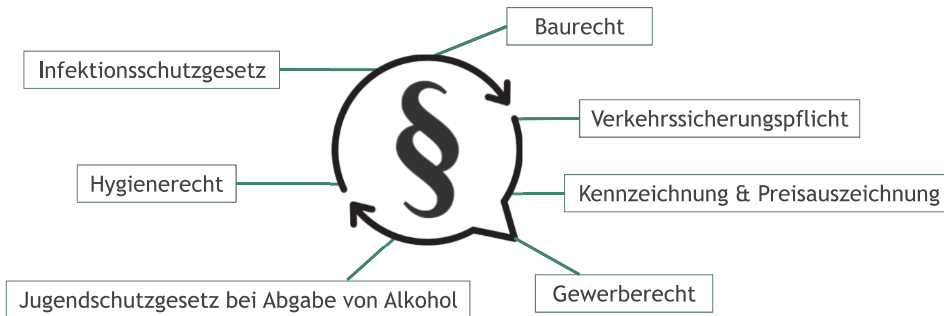
Kostenkalkulation Verkaufsautomat

Berechnung Wirtschaftlichkeit

Marktleistung		€ / Jahr netto
Umsatz pro Kunde	5,00 €	
Kunden pro Tag	20	
Durchschnittsumsatz pro Tag	100,00 €	
Verkaufstage pro Jahr	250	
Einnahmen/Jahr (€)		23.364,49 €
variable Kosten		je Verkaufstag
Wareneinsatz in % vom Umsatz	43,0	
Warenkosten	43,00 €	10.046,73 €
Sonstige variable Kosten (Strom, Wasser/Abwasser, Reinigungsmittel, EC-Kartenleser usw.)	5,40 €	1.134,45 €
Summe variable Kosten		11.181,18 €
Deckungsbeitrag (Einnahmen - variable Kosten)		12.183,31 €

Investitionssumme (netto)		24.280,00 €
Festkosten	Bemerkungen	€ / Jahr netto
Kapitalkosten		
Afa	10%	2.428,00 €
Instandhaltung (2 %)	2%	485,60 €
Zinsansatz (vom halben Neuwert)	2%	242,80 €
Sonstige Festkosten		
Versicherungen, Werbung, Gebühren, etc.		500,00 €
Summe Festkosten		3.656,40 €
Gesamtkosten		14.837,58 €
Gewinnbeitrag (Einnahmen - Gesamtkosten)		8.526,91 €
Arbeitszeitbedarf Fam-AK (Akh/Tag)	1,5	
Arbeitszeit/Jahr (Akh)		375
Erlös pro Arbeitsstunde		22,74 €

Rechtliche Aspekte - Was gibt es zu berücksichtigen?



**Die dargestellten rechtlichen Aspekte
beruhen auf Ansichten der
Landwirtschaftskammer und erheben
keinen Anspruch Vollständigkeit.**



2

Mobile
Bezahlungsmöglichkeiten

Mobile Bezahlmöglichkeiten - drei Beispiele Anbieter



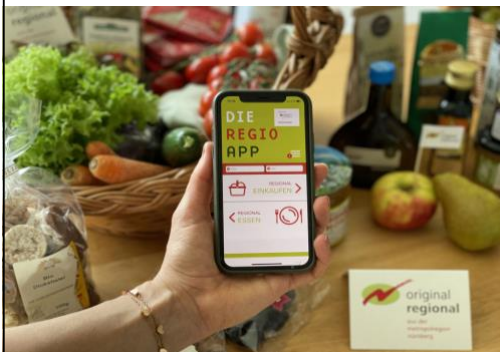
- Bargeldlose Bezahlung mit Hilfe der kostenlosen SumUp App in Kombination mit dem Smartphone oder Tablet
- Pro Transaktion fallen Gebühren an, dafür keine monatlichen Gebühren, keine Vertragsbindung und keine Installationskosten
- Transaktionsgebühren: EC-Zahlung: 0,9 %; Kreditkartenzahlung: 1,9%
- Einmalige Kosten Gerät: von 29 € bis 149 €
- Besonderheit: Belege per SMS oder E-Mail versenden/teilen mit der SumUp App
- Optional erhältlich: Kassensystem Komplettlösungen
- Akzeptierte Karten: Visa, Vpay, Mastercard, Maestro, American Express, Diners Club, Discover, Union Pay



- Einfache Handhabung durch Sendung eines Links an den Kunden zur Bezahlung
- Geldeingang ohne Anmeldung, ohne Barrieren
- Kunde gibt Bestellung auf --> Händler erstellt einen Link-> Kunde öffnet Link und gelangt in den Check-Out --> Auswahl Zahlungsart--> Transaktion lässt sich mittels ID bearbeiten
- Zahlungsarten Bsp.: PayPal, Klarna, Visa usw.
- Disagio und Transaktionsgebühren: 2,29%** Disagio (mind. 0,29€) für MasterCard, Visa, Sofort und giropay
- Jederzeit kündbar, keine monatliche Grundgebühr, nur umsatzabhängige Transaktionsgebühren



- Bargeldlose Bezahlung mit Kartenlesegerät
- Pro Transaktion Gebühren an, dafür keine Vertragsbindung und keine Installationskosten
- Funktioniert auch über PayPal-Geschäftskonto
- Kartenleser: einmalig 29 €
- Transaktionsgebühr: EC-Karten 0,95%; Kreditkarten 2,75 %; Gebühr zum Versenden von Rechnungen: 2,75 %
- optional Kassensystem erhältlich
- Zur Nutzung UMTS-, LTE- oder WLAN- Verbindung erforderlich
- Akzeptierte Karten: Visa, Mastercard, American Express, JCB, China Union Pay, Discover, Maestro, Visa Electron, Vpay
- Kostenlos: täglicher Umsatz und Verkaufsberichte, Bestandsverwaltung



Vorstellung RegioApp

Regio App - Initiative des Bundesverband der Regionalbewegung e.V.

- Vorteil! Direktvermarkter können sich über eine Organisation/ Initiative oder auch als Einzelbetrieb listen bzw. registrieren lassen. → kostengünstige Onlinepräsenz und Nutzung einer neuen Reichweite
- Verbraucher kann mit der Regio App jederzeit & überall, eine Umkreissuche nach regionalen Lebensmitteln und regionalen Produkten wie Obst, Gemüse, Fleisch, Milchprodukten sowie Lebensmitteln in Bio-Qualität oder regionalem Essen aus der Region starten
- Die Anwendung zeigt Direktvermarkter sowie die Gastronomie, Verkaufsstellen wie Dorfläden, Lebensmitteleinzelhändler mit regionalen Produkten und Lebensmitteln, Wochenmärkte und viele mehr
- Es kann gezielt nach "kleinen Läden" mit Obst und Gemüse, Käse, Fleisch, Brot, Getränken und anderen persönlichen Vorlieben gesucht werden
- In der App erhält jeder gelistete Betrieb ein Kurzprofil inkl. Öffnungszeiten, Steckbrief, Lieferzeiten, Link zum Shop (falls vorhanden) und Produktangebot
- Die Listung der Betriebe in der App erfolgt bundesweit
- Weitere Informationen unter: <https://www.regioapp.org/>



Bezuschusste Beratung

Bereiche und fachliche Schwerpunkte im Bereich der Diversifizierung

Direktvermarktung



- Hofladen, digitale Vermarktung
- Vinothek

Gästebeherbergung



- Gästezimmer
- Ferienwohnung
- Wohnmobilstellplatz

Hofgastronomie



- Guttschänke, Straußwirtschaft
- Winzerhofcafé
- Veranstaltungen/Events, Raumvermietung

Die Beratungsleistungen in der bezuschussten Beratung

Beratungsleistungen im Los 6 Diversifizierung

1. Betriebliche Standortbestimmung
2. Betriebswirtschaftliche Begleitung der Gesamtbetriebsentwicklung
3. Betriebszweiganalyse
4. Betriebswirtschaftliche Begleitung des Betriebszweiges
5. Entwicklung und Einführung optimierter Produktionsverfahren
6. Analyse von Vermarktungsmöglichkeiten

Los 6
Diversifizierung

➔ Aktuell wird die Beratung mit 80 % bezuschusst. Das bedeutet, dass Sie für die jeweilige Beratungsleistung 20 % der Kosten sowie die Umsatzsteuer zahlen müssen.



Betriebswirtschaftliches Beratungsangebot Diversifizierung

Betriebszweiganalyse

- Auswertung von Abschlüssen, Ermittlung von betriebsindividuellen Kosten eines Produktes und Gegenüberstellung mit Kennzahlen, Ableitung von Handlungsempfehlungen

Betriebswirtschaftliche Begleitung des Betriebszweiges

- Rechnet sich der Einstieg in neue Betriebszweige?

Analyse von Vermarktungsmöglichkeiten

- Neue und bestehende Konzepte, Konzeptoptimierung



Betriebsplanung / Hofübergabe

- Wie soll ich als Betrieb auf Lohn- und Produktionskostensteigerungen reagieren?
- Ist eine Hofübergabe an die nächste Generation sinnvoll oder ist es besser, den Betrieb aufzugeben?

Die Beratungsleistungen in der bezuschussten Beratung

Beratungsleistungen im Los 7 Obstbau

1. Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit
2. Analyse von Vermarktungsmöglichkeiten
3. Klimawandelangepasster Obstbau
4. Ökologisch nachhaltiger Obstbau

Los 7
Obstbau



Aktuell wird die Beratung mit 80 % bezuschusst. Das bedeutet, dass Sie für die jeweilige Beratungsleistung 20 % der Kosten sowie die Umsatzsteuer zahlen müssen.



Ihr Nutzen

- ✓ Berater/-innen stehen Ihnen als neutrale Gesprächspartner zur Verfügung
- ✓ Fachlich fundierte Lösungsvorschläge durch Einbeziehung und Zusammenarbeit verschiedener Referate
(Bau und Technik, Raumordnung, Betriebswirtschaft, Einkommensalternativen)
- ✓ Betriebswirtschaftliche Auswertungen und Wirtschaftlichkeitsberechnungen
verschiedene Tools, teils hausinterne Anwendungen, stehen der LWK zur Verfügung
- ✓ Strukturierte Beratungsprotokolle fassen die Ergebnisse jederzeit nachlesbar zusammen
- ✓ Unterstützung im Hinblick auf Bankgespräche durch wertvolle Vorbereitung und Unterstützung bei Finanzierungsgesprächen

Kontakt - Informationen



Hildegard Runkel
Referatsleiterin
Direktvermarktung, Hofgastronomie,
Vinotheken, Gästebeherbergung
Tel: Tel: 0671/793-163
E-Mail: hildegard.runkel@lwk-rlp.de

Kontaktieren Sie gerne unser Team der Einkommensalternativen für Beratungsanfragen sowie nützliche Informationen zu folgenden Themen:

- Einzelbetriebliche betriebswirtschaftliche Beratung
- Allgemeine Beratungsunterlagen zur Direktvermarktung
- Übersicht Anbieter Verkaufsautomaten
- Beratungsunterlage Verkaufsautomaten
- Beratungsunterlage bargeldlose Bezahlssysteme
- Beratung & Informationsmaterial Warenwirtschaftssysteme in der Direktvermarktung

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!