

Presseclipping

Kunde: CCV

Publikation: Der Bank Blog - www.der-bank-blog.de

Ausgabe: Online

Titel: „Vending und Retail wachsen zusammen“

Auflage : N.N.

Datum: 13.12.2021

Redakteur: Dr. Hansjörg Leichsenring

URL: <https://www.der-bank-blog.de/vending-und-retail-wachsen-zusammen/mobile-payment/37683338/>

Vending und Retail wachsen zusammen

24/7 Erreichbarkeit ganz ohne eCommerce

Vending erfährt gerade einen neuen Boom. Die Verbraucher wissen den personalunabhängigen und nicht an Öffnungszeiten gebundenen Einkauf mehr und mehr zu schätzen. Im stationären Handel verleihen Vendingautomaten ein 24/7 Angebot ganz ohne eCommerce.



Automaten ermöglichen Einkaufen rund um die Uhr.

Im Schokoladenmuseum zu Köln steht ein geschichtsträchtiges Exponat: Einer der ersten Vendingautomaten, hergestellt von der Firma Stollwerck. „Vending“ (lat. vendere verkaufen, veräußern) ist der Verkauf von Waren und Dienstleistungen durch Automaten. Schon 1880 hatte Stollwerck die Kooperation mit einer metallverarbeitenden Firma gestartet, zunächst für Verpackung und Schilder. Eine Begegnung von Stollwerck mit dem Ingenieur Max Sielaff führte dann zur bahnbrechenden Entwicklung der ersten Warenautomaten für Schokoladenriegel. Bereits 1893 waren mehr als 15.000 Automaten in Deutschland und Österreich aktiv!

Schon damals nahmen die Verbraucher die Unabhängigkeit von Ladenöffnungszeiten als sehr positiv auf. Schokolade war neu und modern, jeder wollte in diesen Genuss kommen. Automaten waren genau der richtige Weg, den Konsumenten dieses Produkt breit zugänglich zu machen. In der nächsten Generation Warenautomaten wurden dann bereits Zigaretten und Zündhölzer verkauft, klassische Automatenwaren mit einem adhoc Bedürfnis dahinter.

Micro Markets als neues Versorgungskonzept für Betriebe

Was also bereits vor ca. 130 Jahren begann, setzt sich als Erfolgsgeschichte bis heute fort und hat in den letzten Monaten einen enormen, weiteren Schub erfahren – Vending ist „in“! Dass hier auch die Corona-Pandemie Einfluss

hatte, ist offensichtlich. Laut BDV stehen mehr als 80 Prozent der Getränke- und Verpflegungsautomaten in Betrieben und dienen dort der Zwischenverpflegung der Beschäftigten. Die neuen Home-Office Regelungen und flexiblen Arbeitszeiten führen dazu, dass die Kantinen, aber auch die Automaten nicht mehr ausgelastet sind. Der neue Trend der sogenannten „Micro Markets“ soll diese Lücke schließen.

Micro Markets sind vollautomatische Mini-Supermärkte, die nicht nur für Snacks oder die Mittagsverpflegung zur Verfügung stehen, sondern auch für Waren des täglichen Bedarfs. In größeren Dimensionen findet dieses Konzept in Form von autonomen Container-Stores, wie z.B. dem LateBird Container, seinen Weg in die Innenstädte.

Vending erweitert den stationären Handel um 24/7 Erreichbarkeit – ganz ohne eCommerce

Wichtig ist sowohl bei den Micro Markets als auch den Container Stores, dass das autonome Konzept vollumfänglich funktioniert und das mit einem Minimum an technischer Infrastruktur. Die neuen „All-in-One“ Paymentterminals bilden den Mittelpunkt des Point-of-Sale. Mithilfe der Terminalsoftware müssen sowohl das bargeldlose Bezahlen, das Scannen der Waren und im Hintergrund das Warenwirtschaftssystem laufen.

Doch auch die alleinstehenden Vendingautomaten erfreuen sich steigender Beliebtheit. Die Nachfrage nach regionalen und nachhaltigen Produkten ist hoch. Lokale Hofläden setzen in diesem Segment ebenso wie Supermärkte oder auch Metzgereien gerne auf den Vorteil des Vendingautomaten, der abseits von Ladenöffnungszeiten frische Waren wie Eier, Grillfleisch, Nudeln oder Käse bereithält.

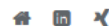
Die Work-Life-Balance der Verbraucher organisiert sich neu

Retail und Vending sind ein gutes Team und ergänzen sich hervorragend. Wo im Retail Öffnungszeiten und manchmal auch Personalmangel das Geschäft einengen, punktet der Automat mit einer 24/7 Verfügbarkeit, ohne auf Personal angewiesen zu sein.

Die Work-Life-Balance der Verbraucher organisiert sich vor dem Hintergrund von Corona und den Auswirkungen neu: Flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten und Home-Office sorgen dafür, dass die Verbraucher die gleiche Flexibilität nun auch beim Shopping und Alltagsverkauf verlangen. Automaten bieten dazu eine perfekte Ergänzung, die dem stationären Handel mit der 24/7 Verfügbarkeit entgegenkommt, ohne auf Onlineangebote zurückgreifen zu müssen.



TORBEN DANKERS



Torben Dankers ist Sales Lead Vending beim Paymentdienstleister CCV GmbH und in dieser Position verantwortlich für den europäischen Vending Markt. Zudem engagiert er sich im BDV (Bundesverband der Deutschen Vending-Automatenwirtschaft e.V.) und beteiligt sich aktiv im Ausschuss für Zahlungssysteme, im Technischen Automatenausschuss sowie dem Marktausschuss.