

LandVersorgt: Workshop Umsetzung und Eingliederung der Stationen

Im zweiten Workshop zum Projekt LandVersorgt, bei dem es um die konkrete Umsetzung und Planung der Nahversorgungsstationen ging, wurden mit Expert:innen Ideen und Anforderungen an die Gestaltung und den Betrieb der Stationen erarbeitet.

Datum und Ort: 03.08.2021, Hattgenstein, Rothenburghütte

Schritt 1: Vorstellung Projekt „LandVersorgt“ und bereits existierender Modelle von Automatenutzern

Nach einer kurzen Einführung ins Projekt „LandVersorgt“ wurde der Fokus auf die Vorstellung bereits existierender Vermarktungen durch Automaten gelegt. Dazu wurden der Verkaufsautomat „Schmitze Karl“ in Leisel und die Automaten des Eiscafés Venezia betrachtet, indem die jeweiligen Betreiber von ihren Erfahrungen berichteten. Dieser Schritt diente zur Sammlung wichtiger Punkte, die bei der Installation und dem Betrieb solcher Verkaufsautomaten wichtig sind.

Die Punkte waren:

- Kosten
- Sortiment
- Logistik
- Zahlungsmöglichkeiten

Kosten:

Anhand des Beispiels „Schmitze Karl“ wurden die Anschaffungskosten inkl. Bauarbeiten (Fundament, Überdachung etc.), die laufenden Kosten für Versicherung und Strom und mögliche Wartungskosten zusammengetragen. Beim Verkaufsautomaten in Leisel sind letztere eher selten, weil die wenigen Störungen oft telefonisch geklärt werden können. Anschaffungskosten und laufende Kosten hängen immer auch mit dem Sortiment zusammen: Wenn Produkte gekühlt bzw. tiefgekühlt werden müssen, steigert das natürlich die Kosten. Hinzu kommen Kosten für Personal, das für den Betrieb (Bestückung und Wartung) zuständig ist. Bei „Schmitze Karl“ hat diese Aufgaben ein ehrenamtlicher „Kümmerer“ übernommen, der auf Bezahlung verzichtet und lediglich die Kosten für Benzin gezahlt bekommt. Die mittlerweile sieben Verkaufsautomaten des Eiscafés Venezia werden von zwei Teilzeit-Kräften und zwei Minijobbern befüllt.

Kernaussage: Anschaffungskosten und laufende Kosten sind recht hoch. Unter den Anwesenden wird ein wirtschaftlicher Betrieb zur Grundversorgung als große Herausforderung gesehen.

Sortiment:

Entgegen der Zielsetzung des Projekts „LandVersorgt“, decken die bereits existierenden Verkaufsautomaten nicht den Grundbedarf ab, sondern bieten eher Nischenprodukte an. Eine Grundversorgung allein durch Verkaufsautomaten abzudecken wird aus Platzgründen (ein Verkaufsautomat bietet laut Aussage nur ca. 60 Produktplätze, die je nach Größe des Produkts ggf. doppelt belegt würden) als Herausforderung angesehen.

Zudem wurde angezweifelt, dass die Wirtschaftlichkeit eines solchen zur Grundversorgung konzipierten Verkaufsautomaten - insbesondere bei Verwendung regionaler Produkte - gegeben ist, da die Bevölkerung den Vergleich zum Discounter zieht. Ein weiterer Punkt waren mögliche behördliche Vorgaben, die erfüllt werden müssen. Dazu zählen beispielsweise eine ordnungsgemäße Etikettierung sowie die Gewährleistung und der Nachweis einer lückenlosen Kühlkette.

Kernaussage: Eine Grundversorgung durch Verkaufsautomaten ist eine Herausforderung. Preise, Wirtschaftlichkeit und Kühlketten können ein Hemmnis darstellen.

Logistik:

Die regelmäßige Befüllung der Verkaufsautomaten und die damit einhergehenden Anforderungen (Kühlkette, Aussortierung von verderblichen Lebensmitteln und die Vermeidung von Leerläufen) wird als größte Herausforderung gesehen. Zudem wurde die Befüllung durch mehrere Verkäufer (Metzger, Bäcker, Drogerie etc.) als wenig sinnvoll erachtet. Ein zentrales Lager (idealerweise vor Ort bzw. in der Nähe) wurde hier als Idealfall ausgemacht.

Eine gebündelte Tour zur Befüllung der Verkaufsautomaten wäre erstrebenswert, weil sie aus betriebswirtschaftlicher Sicht Sinn macht. Dies erhöht allerdings die Anforderungen an Logistik und Warenwirtschaftssystem.

Kernaussage: Befüllung der Verkaufsautomaten muss smart gestaltet werden, um Kosten zu sparen.

Zahlungsmöglichkeiten

Die verschiedenen Zahlungsmöglichkeiten (Bar, mit EC- und Kreditkarte sowie kontaktlos mit dem Smartphone) wurden diskutiert. Auch hier spielte der Aspekt der Wartung wieder eine Rolle. Um Störungen zu vermeiden und die Abrechnung zu vereinfachen, wurde eine bargeldlose Bezahlmöglichkeit favorisiert.

Kernaussage: Bargeldloses bzw. kontaktloses Bezahlen macht aus Sicht der bisherigen Betreiber am meisten Sinn.

Schritt 2: Weiterentwicklung des Konzepts anhand von kreativen Moderationstechniken

In diesem Schritt wurden in einer offenen Diskussion Betreibermodelle für regionale Versorgungsstationen erarbeitet. Insbesondere die Frage, wie ein wirtschaftlicher Betrieb der

Stationen gelingen kann. Zudem wurden nötige Eigenschaften eines möglichen Betreibers erörtert.

Dabei wurden folgende Ergebnisse festgehalten:

- Eine gewisse Größe des Sortiments muss gegeben sein und sollte sich durch regionale Produkte vom Sortiment eines Discounters unterscheiden. Dabei ist jedoch zu beachten, dass eine Grundversorgung erschwinglich sein muss.
- Die Logistik muss professionell gestaltet werden, um von Anfang an wirtschaftlich agieren zu können.
- Um eine wirkliche Grundversorgung zu gewährleisten, benötigt es mehrere Verkaufsautomaten, um genug Platz für alle Produkte zu haben.
- Die Verkaufsautomaten müssen von Produzenten betrieben werden und nicht von den Gemeinden (Problem des gewinnorientierten Wirtschaftens). Jedoch sollte eine Subvention seitens der Kommunen in Betracht gezogen werden, bspw. durch eine Beteiligung an den Anschaffungskosten.
- Eine mögliche Anbindung an das Seniorenprojekt Siesbach (Marktbus) soll in Betracht gezogen werden.
- Die langfristigen Kosten (laufende Kosten, Instandhaltung und Wartung) müssen sorgsam kalkuliert sein, um einen dauerhaften Betrieb zu gewährleisten.
- Bereits existierende lokale Anbieter könnten durch die Verkaufsautomaten ergänzt werden. Beispielsweise können Produkte an diesen Stellen auch außerhalb der Öffnungszeiten durch die Verkaufsautomaten angeboten werden.

Schritt 3: Fazit durch das „Apfel-Zwiebel Konzept“

Zuletzt wurde ein Fazit durch das sogenannte „Apfel-Zwiebel-Konzept“ gezogen. Hierbei wurden die Teilnehmer gebeten, in möglichst einem Satz ein positives sowie ein negatives Fazit des Workshops zu ziehen. In einem dritten Satz sollte dann ein wünschenswertes Ergebnis für die Zukunft formuliert werden.

Positive Fazits:

- Es gibt eine positive Grundhaltung zu regionalen Produkten und die dazugehörigen Produzenten wurden erkannt.
- Der Workshop verlief konstruktiv und erschloss neue Themen, die viel Input brachten. (Mehrfachnennung)

- Auch der touristische Bereich wurde berücksichtigt und als wichtiger Faktor erkannt (Laufkundschaft für die Verkaufsautomaten).
- Der Erfahrungsaustausch mit den bereits bestehenden Verkaufsautomatenbetreibern war äußerst informativ.

Negative Fazits:

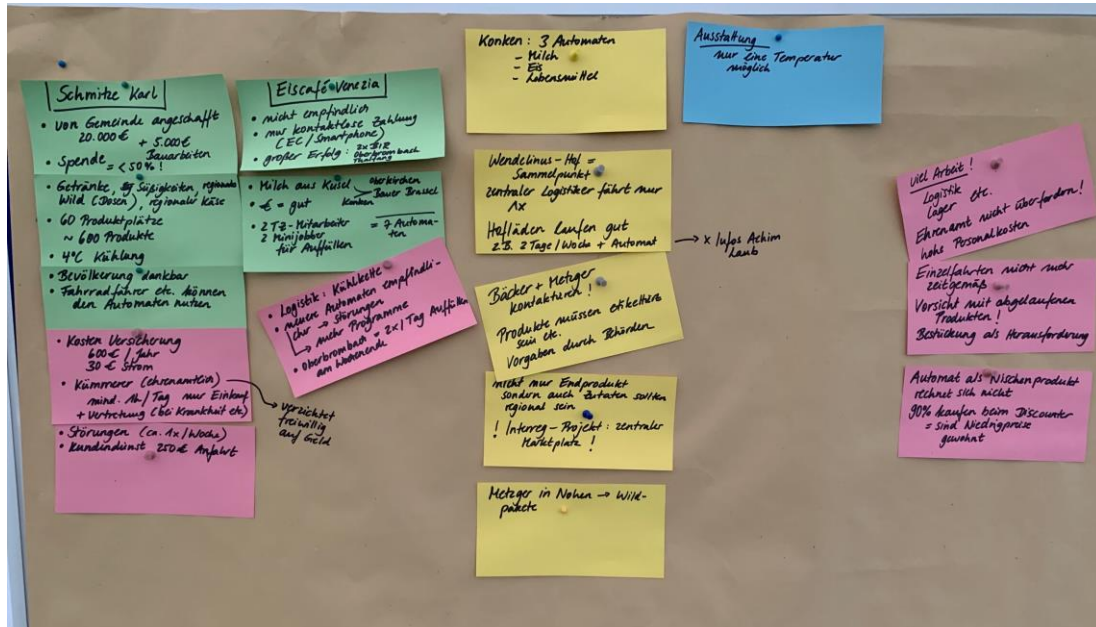
- Die Möglichkeit einer vollkommenen Grundversorgung durch Verkaufsautomaten wird angezweifelt. Dazu müsste eine signifikante Anzahl von Verkaufsautomaten installiert werden.
- Bisherige Beispiele und Konzepte gelten nur für Verkaufsautomaten mit Nischenprodukten und können so nicht auf Produkte der Grundversorgung übertragen werden.
- Das Projekt wurde bis dato zu sehr auf die Grundversorgung durch Verkaufsautomaten fokussiert. Eine Kombination mit einem Dorfladen, Café o.ä. scheint vielen Akteuren sinnvoller.
- Auch die Möglichkeit, nicht-mobile Menschen mit Hilfe von E-Autos zu bereits existierenden Märkten zu bringen, erscheint sinnvoller.
- Die Schaffung eines neuen Treffpunktes bzw. Dorf-Mittelpunktes durch solche Verkaufsstationen wurde nur unzureichend beachtet.

Wünschenswerte Ergebnisse für die Zukunft:

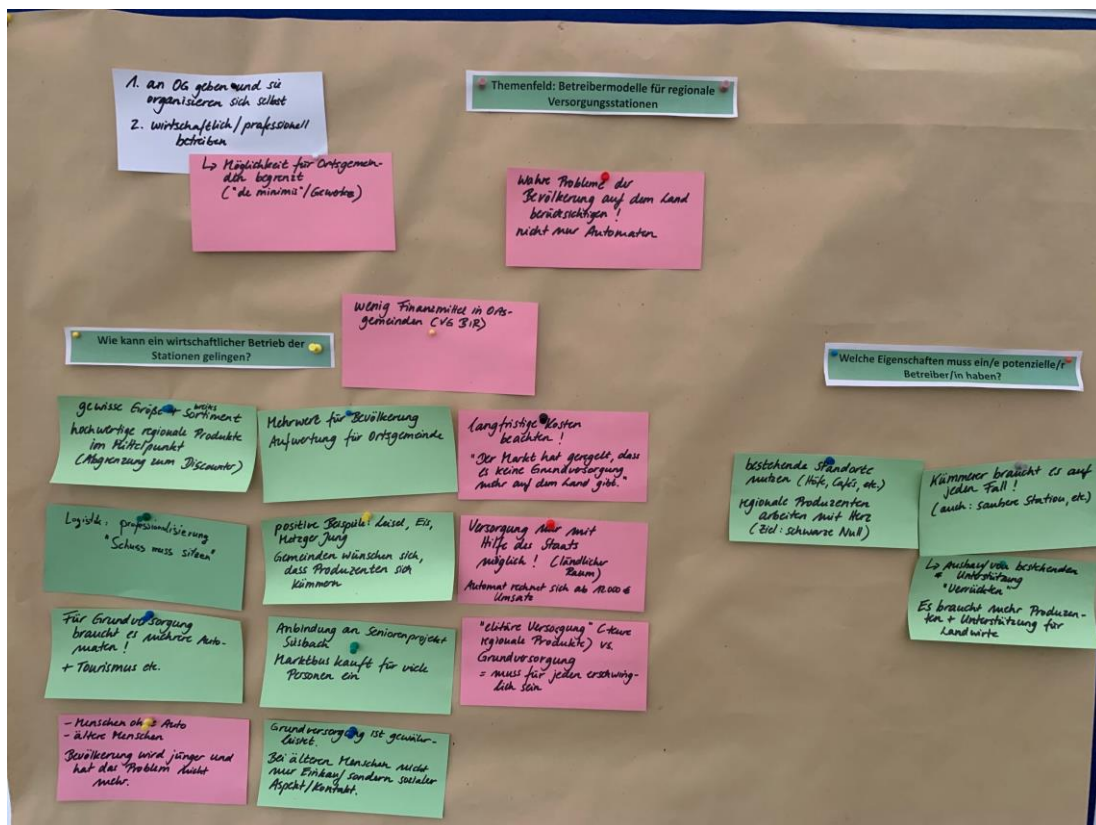
- Der Fokus sollte mehr auf den Tourismus als auf die Grundversorgung gelegt werden.
- Es sollten eher die bereits existierenden Anbieter (Hofläden, Cafés etc.) gefördert werden.
- Mögliche Fördermittel für die Installation solcher Verkaufsautomaten sollen gesichert werden.
- Die Grundversorgung der einzelnen Gemeinden soll gesichert werden.
- Treffpunkte sollen durch die Verkaufsautomaten bzw. Versorgungsstationen geschaffen werden.

Fotodokumentation

1. Vorstellung Projekt „LandVersorgt“ und bereits existierender Modelle von Verkaufsautomatenbetreibern

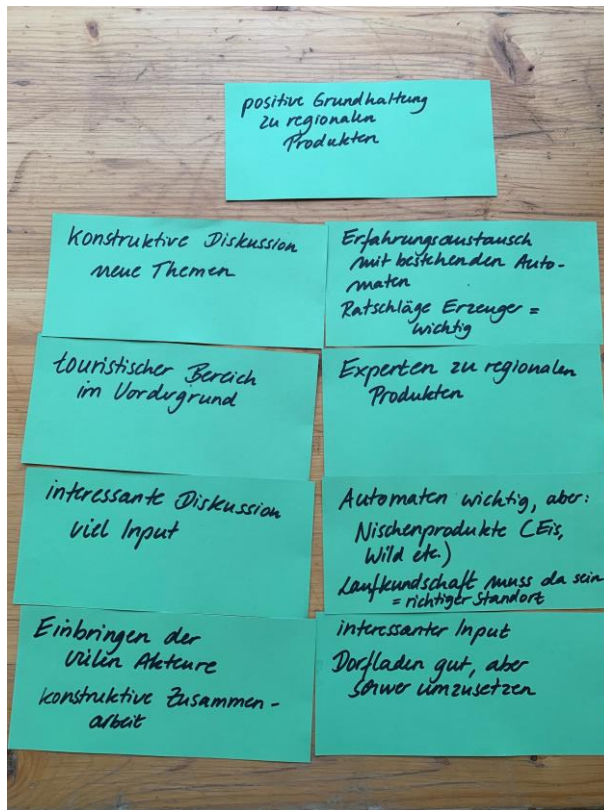


2. Weiterentwicklung des Konzepts anhand von kreativen Moderationstechniken

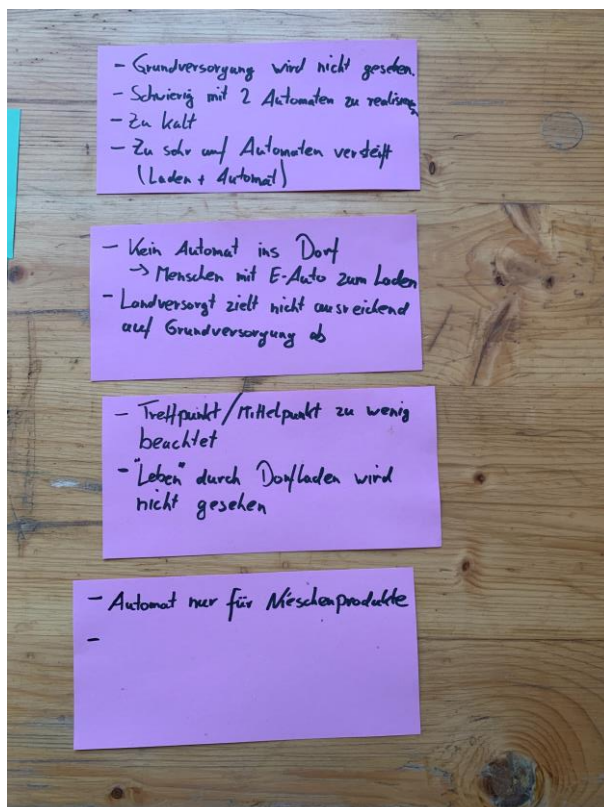


3. Fazit durch Apfel-Zwiebel Konzept

Positive Fazits:



Negative Fazits:



Wünsche für die Zukunft:

