

Agil bleiben

Die Branche bleibt optimistisch. Laut VendingSpiegel-Konjunkturumfrage setzt sich der positive Trend der vergangenen Jahre fort. Die Lieferanten der Vending-Branche rechnen auch 2017 mit einer erfolgreichen Geschäftsentwicklung.

Gemessen an den Ergebnissen der vergangenen Konjunkturumfragen, die VendingSpiegel im Halbjahresrhythmus unter den Lieferanten der Branche durchführt, scheint der Vending-Markt vor allem eines zu sein: Voller Optimismus. „Weiterhin erfolgreich“, „Überwiegend optimistisch“ und „Positive Erwartungen bestätigt“ lauteten die Überschriften der letzten Umfragen. Denn: Die Konjunkturaussichten waren gut, die wirtschaftliche Entwicklung wurde von den Befragten als gleichbleibend oder besser wahrgenommen.

Diese Einschätzung wurde im letzten Jahr durch eine gemeinsame Studie der Verbände EVA und BDV zum Vending-Markt 2015 bestätigt: Der Gesamtumsatz des deutschen Vending-Marktes beim Verkauf von Getränken und Snacks aus Automaten stieg um 3,8 Prozent auf rund drei Milliarden Euro (siehe VendingSpiegel 09/2016, Seite 13).

Folglich gaben bei der VendingSpiegel-Konjunkturumfrage im vergangenen Jahr ganze 85 Prozent der Befragten an, dass das Jahr 2015 im Vergleich zu 2014 besser (70 %) oder viel besser (15 %) gelaufen sei. Das Jahr 2016 bewerteten die Teilnehmer in der aktuellen VendingSpiegel-Befragung auf einem ähnlich hohen Niveau: 59 Prozent gaben an, dass 2016 nach Umsätzen im Vergleich zum Vorjahr besser gelaufen sei, 17 Prozent schätzten es als viel besser und 24 Prozent als genauso ein.

Ein erfolgreiches Jahr

Der Trend hat sich auch im vergangenen Jahr fortgesetzt. „2016 war für uns ein sehr erfolgreiches Jahr“, resümiert Bernd Boddart,

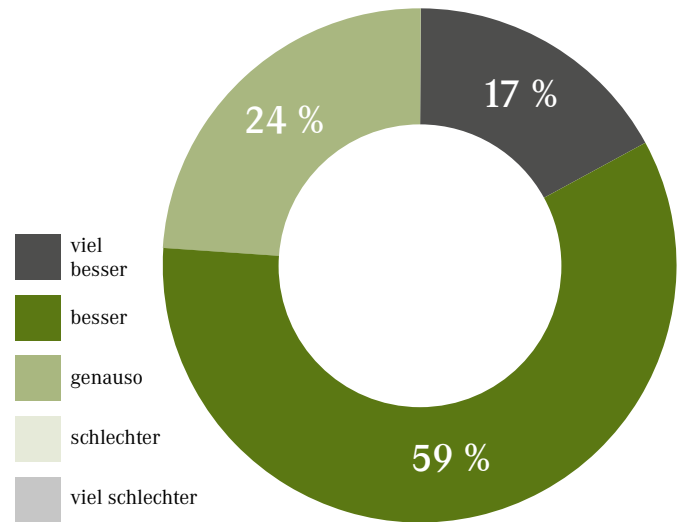
Inhaber der Coinco-Werkvertretung Bernd Boddart, und nennt als Begründung die Einführung der neusten Generation des Coinco-Geldwechslers „Guardian“, mit dem das Unternehmen einige neue Kunden gewinnen und seinen Umsatz „beträchtlich erhöhen“ konnte. „Dies ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass wir in der Lage waren, zwei große Discounter in Deutschland von diesem Produkt zu überzeugen“, sagt Boddart weiter. „Auch für 2017 sind wir sehr optimistisch, dass wir durch die positive Stimmung für die Coinco-Produkte unseren Kundenkreis weiter ausbauen können.“

Für Servomat Steigler in Deutschland war das Jahr 2016 geprägt von interessanten Projektierungen mit Fachpartner und Operator, Caterer und Kaffeeröster. „So konnten sowohl im Bereich der Tabletop-Kaffeemaschinen- und der Spaqa-Wasserspender-Vermarkter, als auch im Standgerätesektor/Vending bestehende Partnerschaften auf- und ausgebaut werden“, sagt Geschäftsführer Sven Kliebisch. „Sehr hilfreich dabei entwickeln sich für unsere Kunden mehr und mehr die Konzeptmöglichkeiten, die sich durch den Einsatz unseres Telemetrie-Systems TM-ON bieten. In Summe aller Segmente sprechen wir von einem sehr erfolgreichen Geschäftsjahr.“

Auch Carsten Martin, Vertriebsleiter Barry Callebaut Vending&Beverages Deutschland, Österreich, Osteuropa, sieht die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland „nach wie vor positiv.“ Zwar sei das Wachstum im zweiten Halbjahr 2016 etwas verhaltener gewesen als im ersten Halbjahr 2016, aber die Grundtendenz sei weiter-

Konjunkturrückblick 2016

Wie ist aus Ihrer Sicht das Jahr 2016 (nach Umsätzen in Deutschland/Schweiz/Österreich) im Vergleich zu 2015 gelaufen?



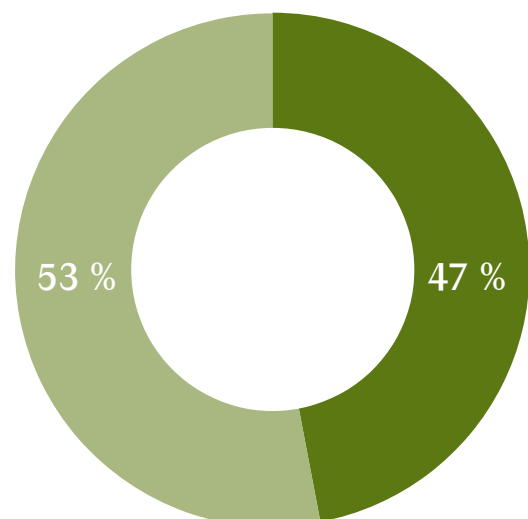
hin positiv. „Auf der internationalen Ebene betrachte ich das weltwirtschaftliche Umfeld etwas vorsichtiger“, schränkt der Vertriebsleiter ein. „Es bleibt noch abzuwarten, wie sich die Brexit-Entscheidung und die US-Präsidentenwahl auf die Weltwirtschaft auswirken. Ebenso ist noch offen, welche Auswirkungen das Nein der italienischen Volksabstimmung

zur Verfassungsänderung mit sich bringt.“

Stabile Geschäftsentwicklung

Diese Einschätzung spiegelt sich auch in den Umfrageergebnissen zum ersten Halbjahr 2017 wider: Gefragt nach den Erwartungen an die wirtschaftliche Entwicklung des ersten

Wie schätzen Sie mit Blick auf die Operator speziell den wirtschaftlichen Verlauf des 2. Halbjahres 2016 im Vergleich zum 2. Halbjahr 2015 ein? Die Geschäfte entwickelten sich ...



Halbjahres 2017 im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016 gaben 41 Prozent an, dass sie von einer besseren Entwicklung ausgehen. Über die Hälfte der Befragten (53 %) gaben an, dass sie mit einer gleichbleibenden Entwicklung rechnen. Eine Verschlechterung erwartet nur ein geringer Teil (6 %). Noch positiver fällt die Prognose in Blick auf die Konjunktur im ersten Halbjahr 2017 im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2016 aus. Hier rechnen 53 Prozent mit einer vergleichsweise besseren Entwicklung, 41 Prozent sehen einen gleichbleibenden Verlauf. „Wir erwarten für 2017 eine stabile Geschäftsentwicklung im Bereich des Kaffee-Vending“, prognostiziert Hansjürg Marti, Geschäftsführer Schaeerer Deutschland. Das Unternehmen wird in diesem Jahr neue Kaffeemaschinenkonzepte ins Portfolio aufnehmen, die für die Kaffeerversorgung in kleineren und mittelgroßen Büroumgebungen „besonders interessant sind. Davon versprechen wir uns einen zusätzlichen Aufschwung“, sagt der Geschäftsführer weiter.

Fiskale Herausforderung

Dass es trotz der positiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einige Themen und

Herausforderungen gibt, denen sich die Branche stellen muss, ist den Befragten bewusst. Bei der VendingSpiegel-Befragung im Dezember lag der Beschluss über das „Gesetz zum Schutz vor Manipulationen an digitalen Grundaufzeichnungen“ noch nicht vor (siehe Seite 2), weswegen einige Befragte die Fiskale Datenauslegung als wichtiges Thema für 2017 benennen. Mittelfristig werden sich Operator hiermit vermutlich wieder beschäftigen müssen; der derzeitige Beschluss verschafft der Branche jedoch zeitlich etwas Aufschub. Dennoch: „Ein großes Thema, das die Branche 2017 beschäftigen wird, ist die Fiskale Datenauslese“, sagt Hansjürg Marti und verweist auf die „zahlreichen Herausforderungen“, die die elektronische Dokumentation für Hersteller und Operator bedeute. Hier gelte es, rechtzeitig zuverlässige Lösungen zu entwickeln und anzubieten. Bernd Boddart sieht als Hauptthema die Euvend & Coffeena an, die im April in Köln stattfindet. Aber auch er merke in Kundengesprächen, dass die fiskale Auswertung beim Operator immer präsenter werde. „Der Operator macht sich Gedanken, wie er die gesetzlichen Vorschriften umsetzen kann“, weiß der Coin-

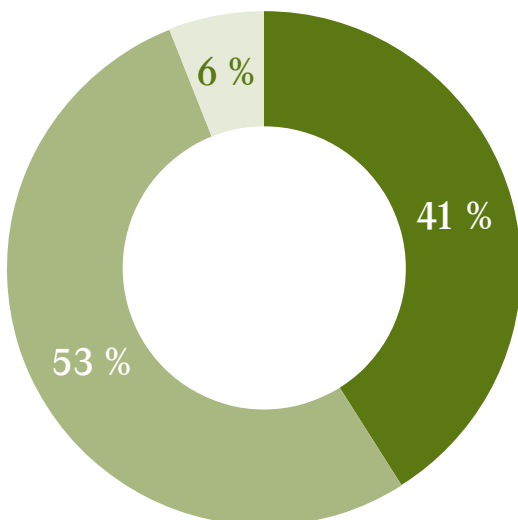
co-Inhaber. Da diese aber noch nicht endgültig bis ins Detail geklärt seien, sei die Unsicherheit auch entsprechend groß. „Wir hören ganz besonders von kleinen und älteren Kunden, dass sie höchstwahrscheinlich ihr Geschäft bis zum Stichtag verkaufen wollen, da ihnen der Aufwand hier zu groß ist.“

Nachhaltigkeit und Qualität

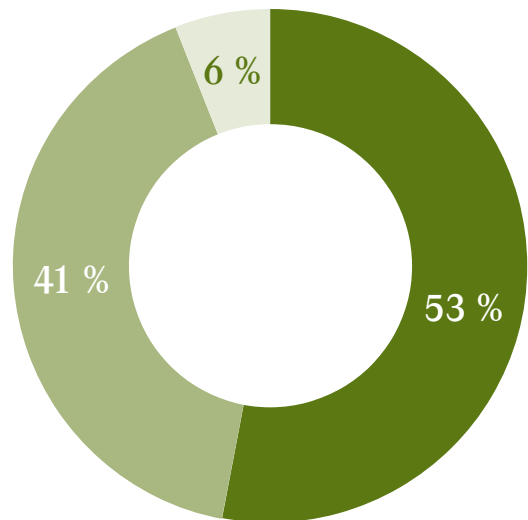
Was in Sachen Ernährung längst ein Schlagwort ist, dürfte laut Einschätzung der Gepa auch den Vending-Bereich erreichen: „Nachhaltigkeit und Qualität werden immer wichtiger“, betont Dirk Becker, Vertriebsleiter Gepa-Außer-Haus-Service. „Verbraucherinnen und Verbraucher werden immer sensibler für Themen wie Nachhaltigkeit, ökologischen Anbau und faire Produktionsbedingungen. Medien befassen sich mit dem Thema, Verbraucherorganisationen nehmen soziale und ökologische Unternehmensverantwortung in ihre Bewertungskriterien auf.“ Als einziger Vollsortimenter im Außer-Haus-Markt mit einer großen Auswahl an fair gehandelten Produkten sieht man sich für die steigende Nachfrage gewappnet: „Auch den Vending-Bereich

reich können wir komplett mit unserem Fairhandelssortiment bedienen.“ Sven Kliebisch sieht die Branche ebenfalls geprägt von den Wünschen und dem Kaufverhalten der Konsumenten. „Unsere Partner und Kunden, die Vending-, Catering- und Kaffeeserviceanbieter, sind gefordert, die passenden Angebote zu offerieren. Ist man international unterwegs, selbst schon in angrenzenden europäischen Ländern, trifft man auf eine Vielzahl automatisierter Verkaufssituationen und eine Dichte, von denen wir in Deutschland weit entfernt scheinen. Das Potenzial ist immens.“ Potenzial erkennt auch Martin Witschi, wobei er jedoch davor warnt, sich auf dem wirtschaftlichen Wachstum der Vorjahre auszuruhen: „Operator werden sich überlegen müssen, wie eine Differenzierung gegenüber Mitbewerbern möglich ist, um weiter zu wachsen.“ Gleichzeitig müsse die Branche Maßnahmen treffen, um die Automatisierung der Geschäftsprozesse weiter zu verbessern. „Nur so kann dem steigenden Preisdruck entgegen gewirkt werden. Wer agil bleibt, kann sich Vorteile verschaffen“, ist Witschi sicher. *ew* ■

Welche Erwartungen haben Sie mit Blick auf die Operator an die wirtschaftliche Entwicklung des ersten Halbjahres 2017 im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016? Die Geschäfte entwickeln sich ...



Welche wirtschaftlichen Erwartungen haben Sie mit Blick auf die Operator an das erste Halbjahr 2017 im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2016? Die Geschäfte entwickeln sich ...



Quelle & Grafiken: VendingSpiegel (4)