



Automatisch verkaufen und zahlen spart Personal

EC-Karte ist Schlüssel und Zahlungsmittel Bargeldloses Bezahlen bringt mehr Sicherheit

Karlsruhe. Verkaufs- und Zahlautomaten schießen wie Pilze aus dem Boden, so der Eindruck auf der expoSE/expoDirekt. Kamertechnik und Künstliche Intelligenz (KI) kommen hinzu. Menschen brauchen Anleitung.

Elke Hormes
Freie Fachjournalistin,
Alsbach-Hähnlein

Nicht weniger als 15 Hersteller von Automaten für den Verkauf und für die Bezahlung von Waren warten auf der Doppelmesse expoSE/expoDirekt auf ihre Kunden.

Diese stehen in Trauben auf den Ständen und fragen, fragen, fragen ... Wer klassisch Obst, Gemüse und ein Hoflädensortiment verkauft, muss sich umstellen. Tastendruck, Kartendurchzug und – für den Fall der Vermarktung auch von Alkohol – verschiedene Verfahren der Alterserkennung, sind die neuen Verkaufshelfer. Personal wird – das ist dem

Mindestlohn geschuldet – für den Warenabsatz immer weniger eingesetzt.

Bischof Handel (A-Hohenems, bischof-automaten.com) offerierte „Maschinen“ vom einfachen Verkaufsautomaten bis hin zum Automatenstore mit Liefer- und Abholservice. Das neueste Produkt heißt LockBox iQ Breeze, praktisch ein intelligenter Kühlschrank, der sich mit der EC-Karte öffnen lässt. Alle Produkte sind zuvor mit Aufklebern gekennzeichnet. Das Gerät „merkt“ sich, welche Waren entnommen werden, zeigt den Gesamtpreis an und verrechnet automatisch per Scheckkarte.

Der Tiefkühlautomat „Frozen“ für die Lagerung bei minus 22 °C von bis zu 40 Tiefkühlprodukten ist das Neue bei Eiberger (Ellwangen, abhof-automaten.de). Der Kunde zahlt bar, mit Karte oder per Smartphone. Tiefkühlautomaten zeigten auch andere etwa Hensing Regiobox für Fleisch.

Mit dem Unverpackt-Automat Jafix UA3 spricht Euro-Jabelmann (Itterbeck, euro-jabelmann.de) die Produzenten von Kartoffeln, Zwiebeln und schüttfähigem Wurzelgemüse an. Hinter der Front mit Eingabeeinheit und Warenausgabefach befinden sich im Korpus des Automaten die losen Produkte in drei Behältern à 100 Liter Volumen. Die bunt bedruckte Einhausung aus Aluminium-kaschierter Sandwichplatten ist abschließbar. Verbraucher können über die SysTec-Wiegeeinheit von 1 bis 5 kg individuell wählen. Die bargeldlose Bezahlbarkeit für EC-Card oder mobil mit dem Smartphone bietet mehr Schutz vor Vandalismus. Konsumenten bringen ihre Verpackungen mit. Optional sind der Betrieb mit Solarpanel sowie eine Frostschutzheizung. Mit 18.000 bis 20.000 Euro ist man für den Jafix UA3 dabei.

Für 189 Euro pro Monat bietet regiocard (Kordel, regiocard.de)

eine Software-Lösung zur Umsetzung eines regionalen Lieferservices. Gleichzeitig entwickelt man im Pilotprojekt einen Online-Marktplatz.

Automaten und Abholstationen

Kesseböhmer Warenpräsentation (Bohmt, kesseboehmer.world) braucht für seine 24/7-Hofläden (24 Stunden, sieben Tage „geöffnet“) kein Personal. Die Neuheit Micro Market Container ist ein autonomer Laden mit Self Check out-Kasse. Um die Tür zu öffnen und sich im Store frei zu bewegen, checkt der Kunde am Eingang per EC- oder Kreditkarte ein. Ist Produkt-Scannen per Barcode nicht möglich, kann per Auswahl am Bildschirm gewählt und anschließend bargeldlos oder optional bar bezahlt werden. Der 3,5 Tonnen schwere Micro Market braucht ein Funda-

ment oder eine befestigte Fläche. Mit Regalen, Videoüberwachung und Klimagerät sind ab 60.000 Euro zu investieren.

Kirschenhofer Maschinen (Nersingen, kirschenhofer-maschinen-gmbh.de) nennt seinen „Automaten“ VPS-Roberta und legt noch eine „Scheibe drauf“: Ein Vakuumgreifer kann fast alle Produkte bis 2,5 kg greifen.

Der Nonstop-Shop Tante Emma 4.0 (Meppen, nonstop-shop.de) des gleichnamigen Automaten-Vertriebs bietet mit einem „Lageraum“ hinter der Front die Chance, 43 verschiedene Produkte zu bevorzugen. Man ist nicht ständig mit Ergänzungen beschäftigt. Der Preis liegt bei 39.600 Euro.

Kioske (Bocholt, kioske.de) baut Automaten wie „Jena“ oder „Lemgo“ und Abholstationen für den eigenen Betrieb, bei denen die Ablagefächer außen nicht verglast sind.

Mehr unter expo.se

Micro Markets (oben) brauchen Punktfundamente oder befestigte Flächen.

Marco Moncado,
Firma Kesseböhmer



Zahlautomat von Tryte Solutions als Desktop-Version. Fotos: Elke Hormes PerfectMoney realisiert Alterserkennung über Display auf Grundlage vieler Fotos.



Der intelligente Kühlschrank von Bischof merkt sich Entnahmen, zeigt den Preis und verrechnet.



Für den Automaten für unverpackte Kartoffeln und Wurzelgemüsearten erhielt Euro Jabelmann einen Innovationspreis der expoSe/expo-Direkt.

Rund um die Direktvermarktung: Messen, Zählen, Wiegen und Zahlen sind automatisierbar

Alle Vorgänge rund ums Geld sind nach Ansicht vieler Hersteller sehr gut automatisierbar.

GeWeTe (Mechernich, gewete.com) lernt als Erstaussteller eine neue Branche kennen und informiert über Automaten von Münz-/Banknotenwechslern bis zu Kassensystemen, bei Bedarf auch mit Debitkarte, Kreditkarten oder E-Wallet-Lösungen.

DEW Waagen und Systeme (Ettlingen, dew-waagen.de) erweiterte um mehrere Waagen, die den aktuellen Anfor-

derungen angepasst wurden. Mit dem Modell Chara sind Wiegewerte in Echtzeit sogar in einer Cloud speicherbar.

PerfectMoney by DCSI (Flein, perfect-money.de) stellte automatisierte Alterserkennung mit biometrischen Daten für Sicherheit beim Verkauf vor. Mit Rot/Grün-Display wird Verkäufern angezeigt, ob eine Ausweiskontrolle nötig ist. Unannehmlichkeiten/Bußgelder werden vermieden, Zeit eingespart, bei allen Bezahlautomaten von PerfectMoney.

Ganz neu zur expoSE/expo-Direkt haben sich Braun Waagen, Mörtl GmbH und Gerd Thom GmbH unter dem Namen Tryte Solutions zusammengeschlossen. Davon versprechen sich die Hersteller von Waagen, Bezahlautomaten und Kassensystemen Synergieeffekt.

„ackerPay“ nennt das Unternehmen myAcker (A-Spittal an der Drau, myacker.com) den Bezahlterminal für Selbstbedienung mit Warenwirtschaftssystem und Cloud.



Hohe Besucherfrequenz bei Eiberger Automaten. GeWeTe-Zahlautomaten erstmals in Karlsruhe.



Der Nonstop-Shop ermöglicht die Bevorratung von vielen Produkten.