

VendingSpiegel-Konjunkturumfrage 2018

„Die Branche investiert“

Ohne Einbußen ist die Vending-Branche in das Jahr 2018 gestartet. Der Rückblick auf das erste Halbjahr fällt zwar positiv, aber verhaltener als erwartet aus. Themenschwerpunkt in diesem Jahr sind bargeldlose Zahlungssysteme.

„Der Branche geht es gut“ – das ist nicht nur die Einschätzung von Klaus Eilers, Country-Manager von Nayax Germany/Austria, zur aktuellen Branchenentwicklung, sondern auch eine passende Zusammenfassung der aktuellen Befragung von VendingSpiegel. Denn laut Konjunkturumfrage fällt der Rückblick der Lieferanten der Vending-Branche für das erste Halbjahr 2018 erfreulich aus: Für neun Prozent der Befragten liefen die Geschäfte viel besser und für 22 Prozent besser als im Vergleichszeitraum 2017 – das ist knapp ein Drittel der befragten Lieferanten. Ein Rückgang wurde nicht verzeichnet – die übrigen 69 Prozent verzeichneten in diesem Zeitraum gleichbleibende Geschäfte wie 2017.

Mit diesem Ergebnis setzt sich der positive Trend der letzten Jahre fort, allerdings nicht im prognostizierten Maß. Denn die Erwartungen aus der letzten Befragung im Januar 2018 wurden

nicht ganz erfüllt: Damals rechneten 55 Prozent für das erste Halbjahr 2018 mit besseren und 45 Prozent gleichbleibenden Ergebnissen im Vergleich zum ersten Halbjahr 2017. Laut aktueller Befragung sind die Erwartungen an das zweite Halbjahr 2018 hoch. Einerseits geht rund die Hälfte der Befragten von besseren (44 %) oder viel besseren (4 %) Geschäften im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2017 aus. Andererseits wird auch eine deutliche Steigerung im Vergleich zum Jahresbeginn prognostiziert: Hier erwarten 61 Prozent in den letzten sechs Monaten 2018 bessere Geschäfte. Dem stehen immerhin 39 Prozent gegenüber, die mit gleichbleibenden Ergebnissen verhalten optimistisch sind.

Gute Auftragslage

Diese Ergebnisse spiegeln sich auch in positiven Rückmeldungen der Hersteller wieder.

„Schaerer Deutschland blickt auf ein sehr erfolgreiches erstes Halbjahr 2018 zurück, in dem wir viele neue Operator als Partner gewinnen konnten“, sagt Geschäftsführer Hansjürg Marti. Dazu hat aus seiner Sicht insbesondere die Ausrichtung des Unternehmens als ganzheitlicher Lösungsanbieter beigetragen: „Für Operator sind wir ein Partner auf Augenhöhe, der ihnen nicht nur zukunftsfähige Technologien bereitstellt, sondern sie vollumfänglich beim Ausbau ihres Kaffeegegeschäfts unterstützt.“ Optimistisch für die zweite Jahreshälfte ist Jürgen Weimer, Geschäftsführer W&S Verpflegungswelt: „Ich rechne mit einer ähnlich positiven Entwicklung wie im Jahr 2017, als wir zweistellige Wachstumsraten erzielen konnten.“ Der Erfolg in der Branche wird jedoch kein Selbstläufer sein – in den kommenden Monaten werden sich Lieferanten und Operator einigen Themen und Herausforderungen stellen müssen.

Jürgen Weimer nennt hier drei Themen: „Zum einen die neue Datenschutzrichtlinie und deren Umsetzung, zum anderen die Hygiene. Denn bei der Versorgung mit Kaltgetränken ist es von zentraler Bedeutung, einen hohen Grad an Hygiene sicherzustellen. Außerdem könnte ein drohender Handelskrieg mit den USA die eigentlich positiven wirtschaftlichen Aussichten etwas trüben.“ Gert Mulder, Niederlassungsleiter Animo, berichtet von einer guten Auftragslage: „Wir haben festgestellt, dass der Auftragseingang über die ersten sechs Monate in Tabletop-Geräte erheblich zugenommen hat“, insbesondere bei Maschinen für Espresso-Spezialitäten wie die Opti-Bean Touch. Von seinen Partnern habe er erfahren, dass es sich hier nicht nur um Neuaufstellungen, sondern auch den Ersatz älterer Geräte gehandelt habe, die jetzt schneller ersetzt würden. Befragt nach

den Themen für die zweite Jahreshälfte sagt Mulder: „Es gibt nur ein Hauptthema: Bargeldlose Zahlungssysteme.“

Positive Vertriebs-Effekte

Das bestätigen auch die Anbieter von Zahlungssystemen. „Die Branche investiert weiter und das sehen auch wir in unseren guten Ergebnissen“, sagt Sandra Sudbrock, Administration und Vertrieb der Coinco-Produkte bei der Firma Bernd Boddart. „Durch die Integration der Coinco-Produkte in die Suzohapp-Gruppe steht uns als Werksvertretung nun ein noch größeres Spektrum an Produkten zur Verfügung, welches wir unseren Kunden anbieten können. Wir sind sehr gespannt, wie sich die Zusammenarbeit mit Suzohapp entwickelt und sehen der Zukunft sehr positiv entgegen“, betont Sudbrock. Sie ist davon überzeugt, dass Bernd Boddart als Distributor durch seine Mitarbeiter, die seit vielen Jahren Erfahrung in der Branche haben, die Stellung von Suzohapp im Markt positiv beeinflussen wird. Darüber hinaus stellt Sandra Sudbrock eine gestiegene Anfrage bei Anbaueinheiten fest, die zur

Integration von Bezahlssystemen in kleine Tabletop-Maschinen eingesetzt werden, beispielsweise für die Aufstellung in Baumärkten, Modegeschäften, Supermärkten sowie Büros und Kantinen, sagt Sudbrock und betont: „Ein einfacher Filterkaffee reicht heute nicht mehr aus. Der Genuss kleiner Kaffeespezialitäten zwischendurch wird immer gefragter und wer mit der Zeit gehen will, muss auch hier investieren.“ Günter Kuhl, seit Mai Vending-Verkaufsleiter Deutschland für Suzohapp, stellt Investitionen in der Branche bereits fest. Bis zur Übernahme der Coinco-Produkte durch seinen neuen Arbeitgeber sei die Zusammenarbeit von Coinco und der Firma Bernd Boddart „sehr eng und erfolgreich“ gewesen. „Das werden wir mit der Produktpalette von Suzohapp weiter ausbauen, um damit unseren Kunden einen noch besseren Service bieten zu können“, betont Kuhl. Er sei überzeugt, dass dieser Schritt zu einer größeren Kundenzufriedenheit im Markt führe, da es hierdurch noch mehr kompetente Ansprechpartner für den Kunden gebe. „Das erweiterte Produktspektrum zusammen mit einem intensiveren Service wird sich sicherlich auch posi-

tiv auswirken“, ergänzt er. Aus seiner Sicht werden Automaten mit mehr Bezahlmöglichkeiten ausgestattet, zudem würden Operator versuchen, ihr Geschäft durch den Einsatz von Telemetrie und Systemen zur Datenauslesung zu optimieren. Auch andere Unternehmen sehen dieses Thema im Fokus: Telemetrie entwickelt sich laut Tim van Tilburg, Salesmanager De Jong Duke, langsam aber sicher von einem „nice-to-have“ zu einem „must-have“ für Operator.

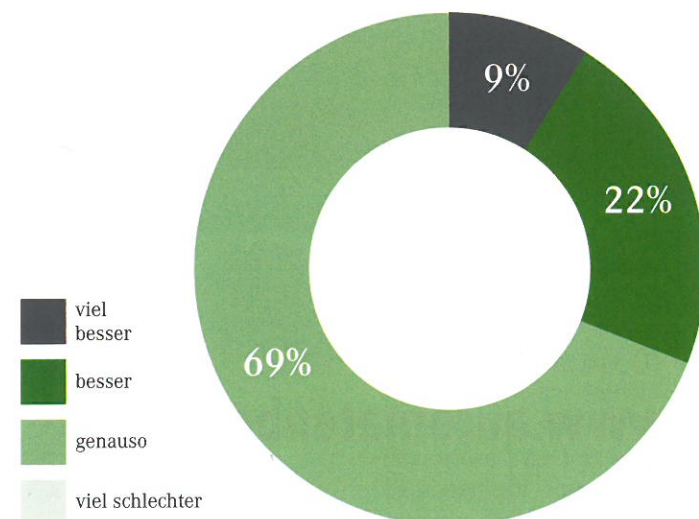
Mehr Zahlungssysteme

Die allgemein und insbesondere in Deutschland gute Wirtschaftslage macht sich aus Sicht von Stefan Trautner, Product Marketing-Manager CCV Easy, auch bei den Operator bemerkbar. „Auch der Wandel der Gesellschaft und damit einhergehend der Gewohnheiten der Kunden hin zu einem mobileren Leben bescheren mehr Umsätze im Public Vending“, ergänzt er. Außerdem sei das Thema Cashless Payment inzwischen beim Operator angekommen. „In Deutschland scheint insbesondere die Girocard kontaktlos und der damit einhergehende Pilot „TOPP“ (Terminal ohne Pin-Pad) auf zunehmendes Interesse zu stoßen“, sagt Trautner. Aufgrund des Engagements von CCV beim Thema TOPP erwartet er ein gesteigertes Interesse an der Umsetzung der Girocard kontaktlos am Automaten. Diese Tendenzen werden auch von anderen Lieferanten bestätigt. Jürgen Göbel, Business Development Manager D/A/CH & Benelux bei Ingenico, erwartet ein steigendes Interesse am Thema Girocard kontaktlos. Klaus Eilers von Nayax sieht die Themen bargeldloses Bezahlen am Automaten und Telemetrie im Fokus, ebenso wie Hansjürg Marti von Schaerer. Aequator-Inhaber Arnaud van Amerongen nennt zudem Frischmilch im Büro als Thema für 2018, insgesamt sei der Markt im Moment „ziemlich stabil“.

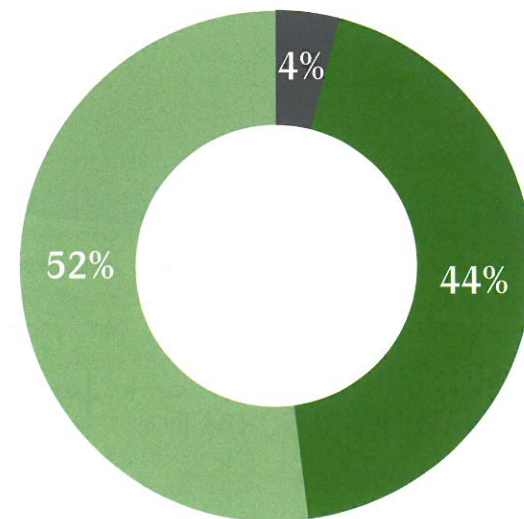
Weitere Konzentration erwartet

In der Konjunkturumfrage zu Jahresbeginn hatten einige Teilnehmer eine Konsolidierung der Branche prognostiziert, was sich im Frühjahr bei diversen Zusammenschlüssen bewahrheitete (Schietering/Dallmayr, Maas Deutschland/Seeberger, Coffee at Work/Melitta – VendingSpiegel berichtete). Hier geht Bernd R. Loose, Geschäftsführender Gesellschafter der AP Automaten-Partner, von einer Fortsetzung aus: „Wir erwarten in den kommenden Jahren eine weitere Zunahme der Konzentration im Vending-Markt, unter anderem durch den anstehenden Generationswechsel bei den Operator-Unternehmen. Weiterhin gehen wir davon aus, dass durch die steigenden regulativen Einflüsse des Staates und die damit verbundenen Auflagen gerade kleinere Unternehmen nach dem Schulterchluss mit größeren suchen werden.“ Aber auch auf Themen, die in den vergangenen Wochen in der Gesellschaft diskutiert wurden oder noch werden, sollten sich Operator einstellen, darunter die Auswirkungen der Datenschutz-Grundverordnung oder die neue Verpackungs-Verordnung, sagt Bernd Loose. Achim Peters, Geschäftsführer Papierverarbeitung Peters, nennt in diesem Zusammenhang den Ersatz von Kunststoffverpackungen durch eine ökologische Alternative als weiteren Schwerpunkt für 2018. Operator stehen aber nicht nur vor Herausforderungen. „Kaffee, die Maschine, und die Dienstleistung dürfen wieder etwas mehr kosten bei den Endkunden – so lange die Qualität entsprechend ist“, sagt Tim van Tilburg von De Jong Duke. Und auch ein anderer Bereich bietet Chancen. „Wir sehen Impulse durch das Thema Reiseverpflegung“, sagt Hans-Joachim Schuhmacher, Leitung Marketing/Produktmanagement bei Trolli, der das Unternehmen mit dem Trolli-2-go-Sortiment gut aufgestellt sieht. **sn**

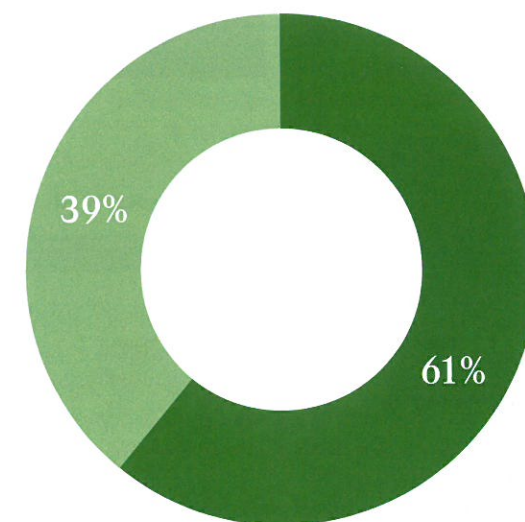
Wie schätzen Sie mit Blick auf den Operator speziell den wirtschaftlichen Verlauf des 1. Halbjahres 2018 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2017 ein? Die Geschäfte entwickelten sich ...



Welche Erwartungen haben Sie mit Blick auf die Operator an die wirtschaftliche Entwicklung des 2. Halbjahres 2018 im Vergleich zum 2. Halbjahr 2017? Die Geschäfte entwickeln sich ...



Welche wirtschaftlichen Erwartungen haben Sie mit Blick auf die Operator an das 2. Halbjahr 2018 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2018? Die Geschäfte entwickeln sich ...



Quelle & Grafiken: VendingSpiegel (3)