12. Jahrgang 2021 21447 ...spiegel.de

Sonderdruck aus VendingSpiegel 11-2021 AUROHA GmbH

VendingSpiegel

11 Zeitschrift für Operator, Dienstleister und Hersteller

Auroha Automaten: „In der Mitte unserer Kunden“ *Seite 4-6*

Swiss Prime Pack: Ende der Vending-Becherproduktion *Seite 7*

Reinigung & Hygiene: Maßnahmen zum eigenen Schutz ergreifen *Seite 14*

Host 2021

Viel besser als erwartet

Wer vorab keine besonderen Erwartungen an die Host 2021 hatte, wurde in Mailand eines Besseren belehrt. Denn trotz der allgegenwärtigen Corona-Pandemie überzeugte die Fachmesse mit Inhalten und Qualität.

2.700 Unternehmen stellten im Oktober auf der Mailänder Messe aus, die in diesem Jahr erstmals zusammen mit den Lebensmittelmessen Tuttofood und Meat-Tech stattfand. Insgesamt 150.000 Fachbesucher sahen sich an fünf Tagen die vorgestellten Neuheiten und Konzepte an. Zwar kamen damit im Vergleich zum Rekordjahr 2019 rund ein Viertel weniger Fachbesucher zur Messe, auf der nicht die komplette Ausstellerfläche belegt war. Aber auch mit diesen Werten lieferte die Host in Kombination mit den anderen Messen in diesem Jahr ein beeindruckendes Ergebnis und übertraf damit die Erwartungen sowohl der Veranstalter als auch vieler Aussteller, mit denen VendingSpiegel vor Ort sprach. Insbesondere die Qualität des Fachpublikums wurde an vielen Messeständen positiv hervorgehoben.

Europäisches Publikum

Im Vorfeld hatte mancher Aussteller befürchtet, in Mailand auf ein rein italienisches Fachpublikum zu treffen. Letztlich kam der Großteil der Messebesucher aus ganz Europa und teilweise darüber hinaus – die Veranstalter bezeichnen die diesjährige Host daher als „europäischen“ Treffpunkt des Außer-Haus-Marktes. Die erwartete Fortsetzung der Internationalisierung der Host erlitt dennoch einen Dämpfer. Denn Fachbesucher speziell aus Asien und den USA fehlten auf der Messe größtenteils, was in Gesprächen mit Ausstellern deutlich wurde.

Für die Automatenbranche wurden Neuheiten in verschiedenen

Nolte

Vending- und Kaffee-Neuheiten gab es in vier Messehallen zu entdecken.

Bereichen gezeigt, beispielsweise Komponenten und Zubehör sowie auch neue Maschinenmodelle im Tabletop- und Standgeräte-Format. Die Digitalisierung war ebenfalls Thema bei mehreren Ausstellern – von Telemetrie- und Bezahllösungen über die kontaktlose Automatenbedienung bis hin zur innovativen Geräte-Software. *sn*

Mehr auf Seite 18-21

Themen dieser Ausgabe

Branche & Politik
Seco / Garz & Fricke Group 2
Smart-Label-Award 8
Azkoyen / Trugge 9

Analyse & Meinung
Mintel: Mehrwegakzeptanz 10

Personen & Personal
News aus der Branche 11

Projekte & Konzepte
Azkoyen: Eye-Tracking 13

Produkte & Innovationen
Bionaco: Hygiene-Konzept 15
Produkt-News 15-16

Management & Marketing
Schaerer: 3D-Showroom 17

Veranstaltungen & Seminare
EVA-JHV 2021 22

Außer-Haus-Markt
Nestlé Professional: Gastro-Rösterkonzept 23

KSS
Kälte Service Schmid
Kältetechnische Reparaturen für Vending, Glastürkühler, Tafelwasseranlagen ..., hersteller- & altersunabhängig
Rudolf P. Schmid · Hitdorfer Str. 10 c
40764 Langenfeld · T: 02173 - 911488
www.kaelte-service-schmid.de

RV-Servomat / Brita Vivreau

Sprudelnde Kooperation

Wie vorab angekündigt sind RV-Servomat und Brita eine erweiterte Vertriebskooperation eingegangen (siehe VendingSpiegel 10-2021, Seite 10). Damit sind alle Point-of-Use-Wasserspender der Marke Brita Vivreau nun auch über RV-Servomat erhältlich und ergänzen die eigene Wasserspender-Serie Spaqa, die parallel weiterentwickelt wird. Bislang wurden Brita Vivreau-Geräte nur im Direktvertrieb vermarktet. Die bisherige Filtersystem-Kooperation zwischen Servomat und Brita Professional bleibt bestehen. *sn*

Bernd Boddart
PayComplete
- WERKSVERTRETUNG -
Ihr Partner für moderne Zahlungssysteme
• Geldwechsler & Geldscheinleser
• bargeldlose Bezahlsysteme (offen/geschlossen)
• Zubehör wie Anbaugehäuse & Token
Dohrweg 49 • 41066 Mönchengladbach
Tel.: 02161/400088-29 • Fax.: 02161/400088-17
paycomplete@boddart.de • www.boddart.de

Auroha Automaten & Service

Nolte (2)

In der Bodenseeregion sorgt der Operator Auroha für eine professionelle Heißgetränkeversorgung und Automatenverpflegung in Betrieben – und das mit Hans-Dietmar Beuter (r.) in zweiter und seinem Sohn David inzwischen in dritter Generation.

„In der Mitte unserer Kunden“

Ganz im Süden Deutschlands betreut der Operator Auroha seit mehr als 40 Jahren erfolgreich seine Kunden. Wegen der Pandemie musste zwar die Jubiläumsfeier ausfallen, die Zukunftsaussichten des Unternehmens trübt das aber nicht. Im Gegenteil, wie VendingSpiegel vor Ort erfahren hat.

Hans-Dietmar und David Beuter und ihr Team arbeiten dort, wo andere Urlaub machen. Der Unternehmensstandort Tettnang liegt nur wenige Kilometer vom Ufer des Bodensees entfernt. Abgesehen von einzelnen Kunden wie Hotels oder Freizeiteinrichtungen spielt der Tourismus für den Operator aber keine größere Rolle. Denn der Schwerpunkt des Geschäfts ist das klassische Betriebs-Vending.

Der Hauptsitz in der Loretostraße ist eng mit der über 40-jährigen Geschichte des Unternehmens verknüpft. Bis in die 1970er-Jahre beherbergte das Gebäude das Lebensmittelgeschäft des Unternehmensgründers Hans Beuter Senior, der damals langsam den Einstieg in das Automatengeschäft vorantrieb. Zunächst stellte er in Zusammenarbeit mit dem Automaten-Fachmann Gerhold Stüwer aus Heroldstatt Postmix-Automaten in der direkten Nachbarschaft auf. Einer der allerersten Kunden, ein benachbartes Schulzentrum, ist – nach kurzer Unterbrechung – heute noch Kunde des Operators.

Das vormalige Lebensmittelgeschäft ist seit 1980 in Tettnang die Zentrale des Operators Auroha. Neben der Verwaltung und dem Produktlager gibt es einen Showroom für Kundenpräsentationen.

In dritter Generation

1980 wurde dann schließlich die Firma Automaten-Rosa-Hans (Auroha) gegründet, benannt nach dem Unternehmensgründer Hans Beuter Senior und seiner Ehefrau. Richtig Fahrt nahm das Geschäft auf, als wenige Jahre später die ersten Frischbrüh-Kaffeemaschinen angeboten wurden. 1990 stieg mit Hans-Dietmar Beuter, der bis heute Geschäftsführer ist, die zweite Generation in die Firma ein. Aus anfangs 40 Automaten, die von Vater und Sohn weitgehend selbst betreut wurden, sind bis heute rund 600 Geräte geworden. 14 Mitarbeiter zählt das Unternehmen inzwischen, darunter auch David Beuter, der Enkel des Firmengründers.

Wie Hans-Dietmar Beuter seinerzeit im Betrieb des Senior-Chefs erst aushalf und dann einstieg, so tut es ihm sein Sohn gleich. Vor fünf Jahren wechselte David Beuter nach erfolgreich abgeschlossener Bankkaufmannslehre in das Familienunternehmen. Seit 2021 bildet er zusammen mit seinem Vater die Geschäftsführung. Die Abläufe im Operating-Unternehmen kenne er „von der Pike auf“, berichtet David Beuter, der unter anderem eigene Fülltouren gefahren ist, die Tourenplanung mitgestaltet oder bei Bedarf auch die Programmierung und Einstellungen an den Vending-Automaten vornimmt. „Es ist viel learning-by-doing“, beschreibt es der Junior-Chef. Mit Branchenkollegen in seinem Alter tauscht er sich regelmäßig über das BDV-Netzwerk New Generation aus.

In der Region stark

Von sich selbst sagen die beiden Geschäftsführer, ein regionales Operating-Unternehmen zu sein. Die Kunden liegen im Umkreis von etwa 30 Kilometern um den Firmensitz in Tettnang und werden in sechs Touren angefahren. „In Tettnang sind wir in der Mitte unserer Kunden. Oder anders gesagt: Um unseren Kirchturm herum sind wir überall vertreten“, beschreibt Hans-Dietmar Beuter. Damit spielt er sowohl auf die dörflich-ländliche Umgebung an als

auch auf die flächendeckende Präsenz der eigenen Automaten. Und dieser Erfolg – inzwischen im 41. Jahr – spricht sich sprichwörtlich herum. „Wir haben keinen klassischen Vertrieb mit Außendienst, sondern neue Kunden und Aufstellplätze kommen auf Empfehlung zu uns“, berichtet er. Das führe mitunter auch zu unerwarteten Anfragen. So hatte ein Kunde angefragt, ob das Auroha-Team bei ihm nicht auch Teile des Facility-Managements mit übernehmen könne. „Das haben wir aber abgelehnt, weil es ein ganz anderer Bereich ist und wir hierfür auch kein Personal haben“, erläutert der erfahrene Geschäftsführer. Den Wettbewerb im Automatenmarkt bekommt Hans-Dietmar Beuter zwar auch in der idyllischen Bodenseeregion zu spüren. Aber hierzu sagt er: „Wir verlieren erstaunlich wenige Kunden. Andere Angebote werden von unseren Kunden geprüft und sehr oft sehen sie dann, dass sie bei uns in guten Händen sind.“

Kein Standardkonzept

Das Unternehmen aus Tettnang am Bodensee ist ein klassischer Vending-Operator. Das Portfolio von Auroha umfasst sowohl Heiß-, Kaltgetränke- und Snackautomaten als auch Wasserspender und OCS-Maschinen. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Betriebsverpflegung im Fullservice, die Kundenstruktur ist dabei jedoch sehr vielschichtig – vom kleinen Büro ab sechs Mitarbeitern bis zum Großkunden mit mehreren tausend Angestellten. Hinzu kommen Hotels, kleine Handwerksbetriebe, Schulen, Behindertenwerkstätten und öffentliche Einrichtungen. „Es gibt keinen Bereich, den wir nicht bedienen“, sagt Hans-Dietmar Beuter und erläutert: „Wir bieten daher auch kein einheitliches Konzept an, sondern beraten jeden Kunden einzeln und individuell vor Ort.“ Bei der Beratung hat der Operator aktuelle Trends im Blick sowie solche, die zu vielversprechenden neuen Geschäftsbereichen werden könnten. So wurde im vergangenen Jahr ein Micromarket- und Kantinenkonzept erarbeitet. „Wir sind startbereit, sobald der Markt konkretes Interesse zeigt. Bislang können die meisten Kunden aber noch nicht so viel mit der Idee anfangen“, berichtet Hans-Dietmar Beuter. Das dürfte aber nur eine Frage der Zeit sein. Denn den Ansatz der automatisierten Kantinenverpflegung gebe es nicht erst seit Ausbruch der Corona-Pandemie. Der erfahrene Branchenkenner sieht es gelassen und hat keinen Druck, diesen Geschäftsbereich schnell umzusetzen: „Aber wenn es so weit ist, haben wir die nötige Technik und auch Logistik, und können kurzfristig loslegen.“

Als aktuellen Trend bei den Heißgetränken beobachtet er eine konstant hohe Nachfrage nach Ganzer Bohne. Frischbrüh werde hingegen gar nicht angefragt und löslicher Kaffee nur ganz vereinzelt. Relativ neu im Auroha-Sortiment sind Automaten mit Frischmilchsystem. Denn „das muss man heute im Programm haben“, sagt Hans-Dietmar Beuter.

Sorge vor 2G-Regel bei Kunden

Im Auroha-Jubiläumsjahr 2020 brachte die Corona-Pandemie die gesamte Branche durcheinander und durchkreuzte auch alle Pläne für die geplante Feier zum 40-jährigen Bestehen. Die Pandemie sei zwar nicht die erste Herausforderung in der Unternehmensgeschichte, aber mit Abstand die größte, berichtet Hans-Dietmar Beuter: „Die Euroumstellung war planbar. Bei der Bankenkrise sind durch die Kurzarbeit nur die Umsätze eingebrochen. Aber durch die Pandemie gab es plötzlich Probleme, mit denen vermutlich niemand in der Branche gerechnet hatte.“ Im vergangenen Jahr ging der klassische Automatenumsatz von Auroha um 30 Prozent zu-

Vending ist unsere Stärke – nutzen Sie unsere Erfahrung!

40 JAHRE AUROHA 1980-2020

Ob Heiß- oder Kaltgetränke, ob süße oder herzhafte Snacks, ob Großbetrieb oder kleines Office: Wir sind Ihr zuverlässiger und kompetenter Partner für die Versorgung Ihrer Mitarbeiter am Arbeitsplatz – und das seit 40 Jahren. Von der individuellen Planung Ihrer Stationen bis hin zur Wartung und Reparatur. Mehr als 300 zufriedene Kunden in der Region nutzen unsere Dienstleistungen.

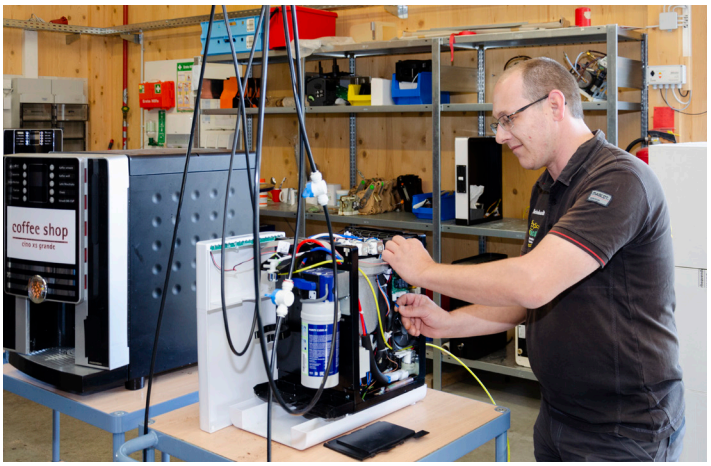
Unsere Leistungen:

- Individuelle und persönliche Beratung und Betreuung
- Alles aus einer Hand – Getränke und Snacks
- Höchste Produktqualität namhafter Hersteller
- Wir arbeiten nach dem Lebensmittelhygienegesetz HACCP
- regelmässig geschulte Mitarbeiter
- 24 Stunden Service – etwaige Störungen werden schnell behoben

AUROHA Automaten & Service

AUROHA GmbH
Loretostraße 32
88069 Tettnang
Telefon: +49 (0)7542-7431
E-Mail: service (at) auroha.de
Internet: www.auroha.de

Das Warenlager befindet sich am Hauptstandort in Tettnang, von wo aus die täglichen Touren starten. Kunden werden im Umkreis von rund 30 Kilometern bedient.



Nolte (2)

Die Werkstatt wurde vor zwei Jahren aus Platzgründen in ein benachbartes Gewerbegebiet ausgelagert.

rück, habe sich dann zwar etwas erholt, liege 2021 bis Herbst aber weiterhin 20 Prozent unter dem normalen Niveau. „Es wird auch noch etwas dauern, bis wir auf dem Niveau liegen, das wir vor der Pandemie hatten“, blickt der Geschäftsführer voraus. Trotz aller Umstände ist das Jubiläumsjahr für den Operator insgesamt sogar positiv verlaufen, berichtet Hans-Dietmar Beuter. Zum einen stieg der Automatenumsatz in bestimmten Branchen an, etwa bei Paketdienstleistern, die der Operator zu seinen Kunden zählt. „Zum anderen hat ein Großauftrag die Rückgänge in anderen Bereichen aufgefangen und wir konnten 2020 mit einem Umsatzplus abschließen. Dieser Großauftrag fehlt allerdings im aktuellen Jahr“, sagt Beuter. Sorge bereitet ihm jedoch etwas anderes: „Unsere größte Sorge derzeit ist, dass Kunden die 2G-Regel einführen und nur noch Personen auf das Gelände lassen, die geimpft oder genesen sind.“ Wenn sich ein Tourenfahrer nicht impfen lassen wolle, werde die Tourenplanung zu einer großen Herausforderung. Denn für seine Mitarbeiter gebe es keine Impfpflicht. „Für uns kann das zum Problem werden“, macht Hans-Dietmar Beuter deutlich.

Aber auch eine flächendeckende Einführung der 3G-Regel bei Betrieben würde den Tourenalltag schwieriger machen. Bis zum Herbstbeginn mussten sich die Auroha-Mitarbeiter nur bei vereinzelten Kunden vor dem Einlass testen oder ihre Körpertemperatur messen lassen. Für Hans-Dietmar Beuter ist aber längst klar, dass das Thema Hygiene rein organisatorisch heute einen anderen Stellenwert hat als noch vor zwei Jahren: „Jeder Kunde hat sein eigenes Hygienekonzept, die Vorgaben für den Zutritt von Gebäuden sind sehr unterschiedlich. Aber als Dienstleister müssen wir uns an jedes einzelne Hygienekonzept anpassen.“

Wasserspender als Erfolgsmodell

Trotz allem werde die Pandemie das Geschäftsmodell Vending nicht grundlegend auf den Kopf stellen, sind die beiden Geschäftsführer überzeugt. Ein Schwerpunkt von Auroha ist das OCS-Geschäft, bei dem Hans-Dietmar Beuter keine langfristige Delle aufgrund der Pandemie erwartet. „Wir setzen hier weiter auf die Kombination von Kaffeemaschine und Wasserspender“, betont er. Denn insbesondere Verkauf und Vermietung von Wasserspendern sowie dazugehörige Hygiene-Dienstleistungen und der Wechsel der CO_2-Flaschen, die seit 2003 aktiv vorangetrieben werden, entwickelten sich vielversprechend. „Das in Kombination mit professionellen Kaffeeautomaten anzubieten, funktioniert sehr gut“, sagt der langjährige Branchenkenner.

Darüber hinaus will er das Vending-Angebot mit Spezialprodukten wie Autopflegemitteln oder Winzerprodukten weiter ausbauen. Hier arbeitet der Operator erfolgreich mit der Firma Stüwer zusammen – und das bereits seit vielen Jahrzehnten. Das Regiomat-Konzept soll künftig etwa auf Campingplätzen oder in der Hotellerie von Auroha eingesetzt werden. Hans-Dietmar Beuter ist hier insbesondere vom Baukastensystem der Automaten überzeugt, die sich seiner Erfahrung nach sehr flexibel auf die jeweiligen Produkte anpassen und konfigurieren lassen. Grundsätzlich passt der Operator sein Automatenportfolio an die Wünsche seiner Kunden an und nimmt neue Modelle auf, wenn sie zu einem bestimmten Projekt passen. „Allerdings sind die Lieferzeiten verschiedener Geräte teilweise so lang, dass wir dieses Jahr ein paar Aufträge nicht umsetzen konnten“, ergänzt David Beuter.

Das nächste Jubiläum im Blick

Für die nahe Zukunft hoffen die beiden Geschäftsführer, dass sie die Corona-Zeit als ein Kapitel der langjährigen Unternehmensgeschichte abschließen können. Dann sollen wieder andere Dinge auf der Tagesordnung stehen. Ein Thema, das der Operator in Zukunft ausbauen wird, ist die bargeldlose Bezahlmöglichkeit an seinen Automaten. Derzeit halten sich die Anteile an Bargeld und bargeldlosem Bezahlen die Waage. „Aber das wird sich verändern“, ist David Beuter sicher. Daher wird bereits ein offenes Cashless-System getestet. Und auch die Einführung eines Telemetrie-Systems haben die beiden Geschäftsführer für die Zukunft im Blick, sobald sich hierfür Bedarf entwickelt. Bereits in der Umsetzung ist der Einsatz von Papierbechern. „Kunststoff werden wir im gesamten Automatengeschäft nicht vollständig ersetzen können. Aber bei den Bechern gibt es Alternativen“, betont der Junior-Chef. Derzeit werden Produkte verschiedener Hersteller getestet, mittelfristig soll das gesamte Bechersortiment weitgehend auf Papierbecher umgestellt werden.

Vor wenigen Jahren wurde die Werkstatt räumlich von der Zentrale mit dem Warenlager getrennt und liegt seitdem wenige Kilometer entfernt im Gewerbegebiet. Ein Wunsch von Hans-Dietmar Beuter für das 50-jährige Jubiläum 2030 ist es, „alles wieder unter ein Dach zu bringen, womöglich in einem Neubau“. Hierfür herrsche aber keine Hektik. Und David Beuter ergänzt: „Wir werden den Themen Vending und Betriebsverpflegung treu bleiben sowie unser Geschäft bei Bedarf ausbauen. Und wenn die Situation es zulässt, wird es im Jahr 2030 selbstverständlich eine große Feier zum 50-jährigen Jubiläum geben.“ *sn* ■