

Informationsblatt: Digitalisierung eines bäuerlichen Selbstbedienungsladens



Sie betreiben einen bäuerlichen Selbstbedienungsladen und überlegen in die Digitalisierung zu investieren?

Hier finden Sie die wichtigsten Eckpunkte zu digitalen Systemen, die in der Praxis in bäuerlichen Selbstbedienungsläden verwendet werden. Durch Digitalisierung kann der Betreiber auf der einen Seite Zeit für die Betreuung einsparen und ermöglicht seinen Kunden auf der anderen Seite ein Einkaufserlebnis mit Annehmlichkeiten wie z.B. einer Kartenzahlung.

Tipps:

- Es ist empfehlenswert, auf praxiserprobte Systeme zurückzugreifen, da diese schon zu attraktiven Preis-Leistungsverhältnissen erhältlich sind und der Arbeitsaufwand für die Programmierung eines eigenen Systems vielfach unterschätzt wird.
- Viele Anbieter digitaler Lösungen bieten modulare Lösungen an. Sie zahlen nur für die Funktionen, die Sie benötigen und können jederzeit (Achtung bei Kündigungsfristen) neue Module zukaufen aber auch weglassen.

Kontakt Daten von Firmen, die Komplettlösungen für bäuerliche Direktvermarktung in Selbstbedienungsläden bieten:

Die Zahl der Anbieter von digitalen Lösungen für die bäuerliche Direktvermarktung am Markt verändert sich laufend. Beispielhaft wurden hier die Kontaktdaten ausgewählter Lösungen zur Digitalisierung von bäuerlichen Selbstbedienungsläden in unterschiedlichen Preisklassen, die Komplettlösungen für Direktvermarkter anbieten, aufgezählt: (kein Anspruch auf Vollständigkeit)

- **APRO Kassensysteme GmbH**
Marktstraße 19/7, 3312 Oed-Oehling
07472 67 403, office@apro.at
- **mysoft - mySB-Kassensysteme**
Hauptstraße 25, 2161 Poysbrunn
02554 85 421, office@mysoft.at
- **myAcker GmbH**
Koschatstraße 42/2, 9800 Spittal / Drau
04762 44 2 44, ackerpay@myacker.com

Welche **rechtlichen Voraussetzungen** muss ein digitales System erfüllen, um bäuerliche Direktvermarktung bzw. die Kooperation mehrerer bäuerlicher Direktvermarkter in einem Selbstbedienungsladen abbilden zu können?

- Rechnungslegung immer auf eigenen Namen des

jeweiligen Produzenten. Jeder Umsatz muss explizit und zu jeder Zeit einem bäuerlichen Direktvermarkter zuordenbar sein.

- Zeitnahe Weiterverrechnung des Umsatzes – bei Bankomatsystemen – auf das Konto des jeweiligen Produzenten.

Tipp: Gegen Aufpreis ist je nach Anbieter eine technische Hilfestellung für die Weiterverrechnung der Umsätze aus dem Bankomatverkauf möglich. So können die Umsätze zum Beispiel täglich automatisiert an die Konten der einzelnen Produzenten weiter überwiesen werden, um die Vorgaben der bäuerlichen Direktvermarktung zu erfüllen. Erkundigen Sie sich beim Digitalisierungsanbieter Ihres Vertrauens nach einer automatisierten Lösung der Verrechnung.

Tipp: Die Gesamtkosten (Anschaffung, laufende Kosten, Umsatzbeteiligung) pro Jahr können sich je nach Ausstattung und Anbieter zwischen etwa 1.000 € und 3.000 € bewegen. Daher lohnt es sich jedenfalls mehrere Angebote einzuholen und das Preis-Leistungsverhältnis konkret zu vergleichen.

Mit Unterstützung von Bund, Ländern und Europäischer Union

 Bundesministerium
Landwirtschaft, Regionen
und Tourismus

 LE 14-20
Entwicklung für den ländlichen Raum

 Europäischer
Landwirtschaftsfonds für
die Entwicklung des
ländlichen Raums
Hier investiert Europa in
die ländlichen Gebiete

Bewährte Funktionen digitaler Systeme aus der Praxis: Zahlterminal mit leichter, intuitiver Bedienbarkeit und integriertem Belegdrucker

Die Kunden werden intuitiv durch den Zahlungsvorgang geführt, die Produkte werden mittels QR Code, Barcode oder eigener Zahlenkombination den betreffenden Landwirten zugeordnet. Der Beleg wird den rechtlichen Vorgaben, der bäuerlichen Direktvermarktung entsprechend, erstellt.

Tipp: Je mehr Zahlen der Kunde selbst in das Zahlterminal eingeben muss, desto öfter können auch Fehler passieren. Die Fehlerbehebung ist meist zeitintensiv. Daher wird in der Praxis oft auf One-Touch Lösungen bzw. durch Sprache bedienbare Module zurückgegriffen.



Etiketten / QR Code Drucker

Die Produktzuordnung zu den jeweiligen Landwirten erfolgt in vielen Fällen mittels QR Code / Strichcodes / Nummern Code. Oft ist dazu ein Etikett / QR Codedrucker in den Komplettlösungen für bäuerliche Selbstbedienungsläden inkludiert.

Tipp: Als Gutes vom Bauernhof und QHS zertifizierter Betrieb können Sie zu vergünstigten Konditionen Barcodes bei der Firma GS1 Austria beziehen.



Lieferantenerinnerung, wenn die kritische Menge an Warenbestand erreicht ist

Lieferanten werden bei voreingestellter Liefermenge automatisiert per E-Mail darüber informiert, neue Produkte nachzuliefern bzw. verderbliche Produkte, wenn sich das Mindesthaltbarkeitsdatum nähert, auszutauschen. Diese Lösungen gibt es, sind aber noch nicht bei allen Anbietern von Komplettssystemen ausgereift.

Tipp: In der Praxis berichten viele Landwirte, dass sie auch die Videoüberwachung des Selbstbedienungsladens nutzen, um einen Überblick zu erhalten, welche Produkte sie nachliefern müssen.



Videoüberwachung des Selbstbedienungsladens

Unter Einhaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen ist die Videoüberwachung eines Selbstbedienungsladens empfehlenswert. Es gibt verschiedene Anbieter von praxistauglichen Videoüberwachungssystemen. Manche Anbieter digitaler Komplettlösungen bieten auch in diesem Bereich Unterstützung an.

Tipp: Wenn berechtigtes Interesse und die Verhältnismäßigkeit gegeben ist, dürfen Sie einen Selbstbedienungsladen per Video überwachen. Dabei müssen spezielle Vorkehrungen zur Datensicherung getroffen werden und ein gut sicht- und lesbares Schild auf die Videoüberwachung hinweisen. Genaue Richtlinien zur Videoüberwachung Ihres Selbstbedienungsladens finden Sie in den FAQs zur bäuerlichen Selbstbedienung.

Servicehotline im Störfall

Im Störfall sollte für den Kunden jemand erreichbar sein. Im Regelfall ist der Betreiber die erste Ansprechstelle für die Kunden, auch einige Anbieter digitaler Lösungen bieten hier Unterstützung in Form von Servicehotlines an.

Tipp: Bei manchen Anbietern sind diese Leistungen bei Komplettpaketen für digitale, bäuerliche Selbstbedienungsläden inkludiert oder können für wenig Geld dazu gebucht werden.



Präsentation der bäuerlichen Direktvermarkter, die in diesem Laden verkaufen

Hier gibt es sowohl digitale, als auch viele analoge, kreative Lösungen, um den Kunden vor Augen zu führen, wer und wo die Produkte, die hier zum Verkauf stehen, hergestellt wurden.

Tipp: Egal ob digital oder analog: Informationen zu Ihren Produkten und den bäuerlichen Familien, die hinter diesen Produkten stehen, können dazu beitragen, gerade Ihren Selbstbedienungsladen von anderen zu unterscheiden und Kunden langfristig zu binden. Nutzen Sie diese Chance!



Alles, was das Herz begehrt...

Alle Anbieter gehen direkt auf die Wünsche der Direktvermarkterinnen und Direktvermarkter ein und bieten unter anderem: digitale Türschlösser, Darstellung des aktuellen Warenbestandes auf einer Homepage, Gutscheinsysteme, Kundenkartenlösungen, digitale Wechselgeldautomaten, kompatible Waagensysteme, praxistaugliche Warenwirtschaftssysteme und viele weitere spannende Funktionen als modulare Lösungen an.

Tipp: Wichtig bei Ihrer Entscheidung ist, den Kostenfaktor nicht außer Acht zu lassen, da Sie die Kosten mit Ihren bäuerlichen Direktvermarktungsprodukten (meist kleiner Warenwert pro Stück) erwirtschaften müssen. Wir empfehlen bei der Entscheidung für das eine oder andere System zur Digitalisierung, die Kundenfrequenz und das Produktsortiment im eigenen Selbstbedienungsladen mit zu berücksichtigen.

Tipp: Vielfach werden in den Bundesländern Investitionen in die Digitalisierung gefördert. Holen Sie sich rechtzeitig vor Investition Informationen in der Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland zu Unterstützungsmaßnahmen für Ihr Vorhaben.

