

Verkaufsorte mit Zukunft: Immer mehr Metzger setzen auf Smartstores. Vor allem für Betriebe auf dem Land sind sie ein wertvolles Zusatzgeschäft.

Foto: © bfm Ladenbau



SMARTSTORES

Ein schlaues Geschäft

Das Metzgerhandwerk setzt immer häufiger auf smarte Store-Konzepte, die ohne Personal betrieben werden und rund um die Uhr geöffnet sein können. Beliebt sind sowohl Stand-Alone- als auch Hybrid-Lösungen.

Bei Karsten Schmidt hat es sofort Klick gemacht. „Ich habe mir zwei Smartstores von Kollegen angeschaut und gedacht, so etwas funktioniert auch bei uns im Hunsrück“, erinnert sich der Metzger aus dem Städtchen Rheinböllen. Er hörte auf seine Intuition und eröffnete im Januar einen personallosen Verkaufspavillon auf dem Gelände eines Einkaufszentrums. Auf 36 Quadratmetern bietet die Metzgerei Zinnecker & Schmidt nun ihre Waren an. Dafür wurden zwei Smartstore-Module zu einem digitalen Laden zusammengefügt. Von Montag bis Sonntag können sich die Kunden dort rund um die Uhr aus den Kühlregalen bedienen. Wer in

diesem Walk-In einkaufen möchte, registriert sich zuvor online und erhält daraufhin einen QR-Code, der den Zugang ermöglicht und gleichzeitig als Zahlungsmittel fungiert.

Mittlerweile haben sich 4.050 Kunden angemeldet. Schmidts erstes Fazit: „Ich bin sehr zufrieden und liege auch ein bisschen über den Planzahlen.“ Vier Kameras überwachen den Innenraum und sollen Diebstahl und Vandalismus vorbeugen. Auch hier fällt die Bilanz positiv aus. „Es kommt erstaunlich wenig weg. Die Leute sind doch sehr ehrlich“, hat er festgestellt. In den Container samt Technik hat Schmidt 150.000 Euro gesteckt, die notwendige Baugenehmigung ließ drei Monate auf sich warten. Und auch ein personalloser Shop läuft nicht von selbst. Für den Betrieb ist eine Kraft Vollzeit beschäftigt.

Neue Konzepte liegen im Trend

Trotz der relativ hohen Investitionskosten und des Mehraufwands: Walk-Ins, wie Schmidt einen führt, liegen im Trend. Zu diesem Ergebnis kommt Stephan Rüschen, Professor an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Heilbronn. Der Handelsexperte forscht seit 2021 zum Thema „Smartstores“ im deutschen und europäischen Einzel-

handel. Dabei unterscheidet er zwischen zwei Konzepten – den Automatenlösungen und den Walk-Ins, in die der Kunde eincheckt, die Ware selbst aus dem Regal nimmt, sie danach zum Beispiel am Terminal einscannert und per App oder EC-Karte bezahlt, bevor er wieder auscheckt. Die smarten Läden zeichnen sich dadurch aus, dass sie klein sind, ohne Personal geführt werden und rund um die Uhr geöffnet haben können. In der Regel muss sich der Kunde registrieren und bezahlt bargeldlos.

Smartstores auf dem Land beliebt

Nach Rüschens Erfahrung breiten sich die Smartstores vor allem im ländlichen Raum aus. Metzgereien, die dort händierend nach Verkaufspersonal suchen und wegen Mitarbeitermangel an manchen Werktagen sogar geschlossen bleiben, setzen in sie große Hoffnungen. So auch Markus Leggedör, der 2006 den elterlichen Betrieb im friesischen Weener übernommen hat. „Ich bin Realist. Das Personal ist nicht da und ich muss eine Lösung finden“, betont der Metzger. Seit fünf Monaten bietet er in bereits bestehenden Räumen eine digitale Shopping-Möglichkeit. Die 50 Quadratmeter große Fläche im Firmengebäude hatte er zuvor privat genutzt. Die bürokrati-

schen Hürden waren in diesem Fall niedriger als bei einer Container-Lösung: Leggedör benötigte keine Baugenehmigung, er musste nur einen Antrag auf Nutzungsänderung stellen.

85 Prozent der Artikel, die er in dort anbietet, stammen aus seiner eigenen Produktion, den Rest liefern Bauernhöfe und Beschäftigungswerkstätten aus der Umgebung. Wenn Leggedör sein analoges Ladengeschäft am Samstagmittag schließt, muss er die Fleisch- und Wurstwaren nicht mehr wie früher vakuumverpackt im Kühlhaus unterbringen. „Wir verpacken das, was noch in der Theke ist, und schieben es rüber in den Smartstore.“ Nicht nur deshalb ist er mit der 150.000-Euro-Investition zufrieden. Sein Umsatz ist im digitalen Mini-Markt doppelt so hoch wie kalkuliert. 4.400 Nutzer haben sich dort inzwischen registriert, darunter auch eine neue Klientel. „Es kommen Leute in den Smartstore, die ich noch nie an der Bedientheke gesehen habe“, freut sich Leggedör. An Sonntagen zählt er dort bis zu 260 Besucher. „Dann ist richtig Traffic.“ Trotzdem ist sein Smartstore zwischen 22 und 6 Uhr geschlossen – eine Vorsichtsmaßnahme gegen Vandalismus. „Die Umsätze flachen nach 21 Uhr ohnehin ab“, hat der Norddeutsche festgestellt.

Walk-Ins sind komfortabler

Firmen wie die bfm Ladenbau GmbH haben auf den Wunsch nach digitalen Lösungen schnell reagiert. „Weil der Fachkräftemangel so akut ist, haben wir Verkaufsmöglichkeiten jenseits der Öffnungszeiten geschaffen“, erläutert Unternehmenssprecherin Christel Götz. Die Firma aus dem württembergischen Lorch konzentriert sich auf die Walk-In-Konzepte. „Reine Automaten sind aus unserer Sicht nicht wirklich die smarte ganzheitliche Lösung, die dem Kunden die höchste Bequemlichkeit bietet. Wer fünf Artikel kauft, muss dort an fünf Schränken Geld einwerfen oder mit der Kreditkarte bezahlen“, gibt Götz zu bedenken.

Unsere Kurstermine 2025

Meisterkurs (Teil I - IV):
MK456: 08.01. - 30.03.2025
MK457: 28.04. - 20.07.2025
MK458: 01.09. - 23.11.2025

Fleischsommelier (BFS):
03.02. - 11.02.2025 & 29./30.03.2025
23.06. - 01.07.2025 & 19./20.07.2025
20.10. - 28.10.2025 & 22./23.11.2025

Wurst- & Schinkensommelier (BFS):
22.02. - 28.02.2025
15.11. - 21.11.2025

Zertifizierter Grillexperte (BFS):
24.03. - 28.03.2025

Gerne beraten wir Sie persönlich auf der diesjährigen SÜFFA - Halle 6, Stand Nr. 6A71 - zu Ihrem persönlichen Bildungsweg.

Fit für die Fleischtheke - Basis für Quereinsteiger:
10.03. - 13.03.2025
29.09. - 02.10.2025

Sach- / Fachkunde Frischfleischtheken im Handwerk & in Märkten:
02.06. - 06.06.2025
03.11. - 07.11.2025

Sachkunde Schlachten:
Termine in Planung

Reifung / Zerlegung / Grillen:
auf Anfrage

Individuelle Workshops
auf Anfrage



Bildung all inclusive! Hand Herz Verstand.

1. Bayerische Fleischerschule
Dr. Herbert Huber GmbH
Straubinger Str. 16 | 84030 Landshut
T.: 0871 72030
M.: info@fleischerschule-landshut.de





Große Begeisterung: Karsten Schmidt, Inhaber der Metzgerei Zinnecker & Schmidt, hat mit großem Erfolg in einen Smartstore investiert.

Fotos: © Zinnecker & Schmidt

Bei den komfortableren Walk-Ins unterscheidet man zwei Varianten: Stand-Alone- und Hybrid-Store. Beim Ersteren handelt es sich um Verkaufscorner, die neue Standorte erschließen – häufig in Dörfern, an Bahnhöfen, Universitäten oder Seniorenresidenzen, wo ein analoges Geschäft nicht rentabel wäre. Hybrid-Konzepte kombinieren Bedientheke und personallosen Smartstore. Während der regulären Öffnungszeiten erhalten die Kunden die fachkundige Beratung an der Theke. Nach Ladenschluss wird an

einer Switch-Theke eine Trennscheibe heruntergefahren und es entsteht eine Selbstbedienungstheke.

Spannendes Pilotprojekt

Noch einen Schritt weiter geht Johannes Bechtel, der in Willingshausen-Zella einen Familienbetrieb in 3. Generation führt. Er hat bereits einen Automatenladen und bringt Mitte September einen Walk-In-Store mit Vollsortiment an den Start. „Wir haben auf kommunalpolitischer Ebene darüber diskutiert, wie wir die Nahversorgung bei uns wieder zum Leben erwecken können. In unserer Kommune gibt es in vielen Orten überhaupt kein Geschäft mehr“, erläutert der Fleischer die Beweggründe.

Mit dem Kleinmarkt im hessischen Loshausen beginnt nun ein Pilotprojekt. Der in diesem Bereich erfahrene Großhändler Igros beliefert den digitalen Dorfladen mit 1.100 Artikeln, dazu kommen 120 Produkte aus der Fleischerei Bechtel. Die Kosten von 80.000 Euro für die Installation sind zu fast 50 Prozent durch öffentliche Gelder gedeckt. Bechtel wird durch

den Digitalbonus des Landes Hessen unterstützt und bezieht Mittel aus dem regionalen Leader-Förderprojekt für Start-up-Ideen.

Auch wenn die Smartstores allenthalben florieren, bleibt noch eine juristisch heikle Frage: Dürfen die personallosen Läden an Sonn- und Feiertagen öffnen oder nicht? Eine Grauzone, meint Rüschen. „Viele der 24/7-Smartstores öffnen auf der Basis einer Duldung an Sonn- und Feiertagen.“

Streitfrage Öffnungszeiten

Die Behörde vor Ort hat Ja gesagt, aber das bietet keine rechtliche Sicherheit“, ist er skeptisch. Probleme können sich aus Klagen ergeben, die sich auf das Ladenöffnungs- sowie das Sonn- und Feiertagsgesetz berufen. So geschehen in Hessen: Nach einem Urteil des Verwaltungsgerichts muss-

ten die Smartstores in diesem Bundesland zunächst sonntags geschlossen bleiben. Daraufhin verabschiedete die Landesregierung ein Gesetz, das die Sonntagsöffnung von sogenannten digitalen Kleinstsupermärkten bis zu einer Größe von 120 Quadratmetern gestattet. Ganz vom Tisch ist der Streit damit nicht. Möglicherweise klagt die sogenannte Sonntagsallianz aus katholischer und evangelischer Kirche, Gewerkschaften und anderen erneut. Der Ausgang, so Rüschen, ist offen.

Dennoch gehen Marktbeobachter davon aus, dass die Zahl der Smartstores weiter steigen wird, denn sie füllen sowohl räumliche als auch zeitliche Nischen. Möglicherweise erlebt der Dorfladen in digitaler Form ein Comeback. ←

Text: Astrid Möslinger



» Viele Smartstores öffnen auf der Basis einer Duldung an Sonn- und Feiertagen.

Stephan Rüschen, Professor an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg

Foto: © privat



» Ich bin Realist. Das Personal ist nicht da und ich muss eine gute Lösung finden.

Markus Leggedör, Inhaber der Fleischerei Leggedör

Foto: © Forma Layout & Design

Pro und Contra von neuen Shop-Konzepten

Smartstores bieten Fleischereien neue Perspektiven, bergen aber auch so manches Risiko.

Pro:

- Smartstores funktionieren fast ohne Personal.
- Technik steht für die Einkaufenden immer bereit.
- Umsatz wird auch nach Ladenschluss sowie an Sonn- und Feiertagen gemacht.
- Stand-Alone-Stores erschließen Nischen an Orten, an denen sich herkömmliche Läden nicht lohnen.
- Neue Kunden, die keinen Wert auf Bedienung legen, können gewonnen werden.

Contra:

- Fachkundige Beratung an der Bedientheke fällt weg.
- Rechtliche Situation an den umsatzstarken Sonn- und Feiertagen ist noch ungeklärt.
- Smartstores benötigen Personal zum Verpacken, Etikettieren und Einräumen.
- Gefahr von Diebstahl und Vandalismus ist größer als in klassischen Geschäften.

Weil Handwerk Perspektive hat!

Lay
Gewürze

...UND ES SCHMECKT.

Ihr Partner für

- ▶ Innovationen
- ▶ Technologie
- ▶ Sicherheit
- ▶ Geschmack

Besuchen Sie uns auf der SÜFFA 2024!
28.-30.9.2024 – Stand 4D55



Lay Gewürze GmbH
Würz- &
Lebensmitteltechnologie
Im Oberen Weidig 2
D-98631 Grabfeld
OT Queienfeld
Tel.: +49(0)36944-521-0
info@lay-gewuerze.de
www.lay-gewuerze.de