

Express in Polen

Die polnischen Handelsketten Biedronka und Glovo haben im Oktober ihren eigenen Express-Lieferservice namens BIEK gegründet. Das berichtet das Schwesternmagazin von CS, Wiadomosci Handlowe. Demnach ist BIEK in sechs der größten polnischen Städte im Umkreis von zwei Kilometern rund um die Mini-Verteilzentren von Biedronka verfügbar. Davon gibt es beispielsweise vier in Warschau, in Krakau drei, in Breslau und Danzig jeweils zwei. Bestellungen von Online-Kunden, die im Aktionsradius von BIEK wohnen, sollen von Kurieren innerhalb von 15 Minuten ausgeliefert werden. Der Dienst wird täglich von acht bis 23 Uhr angeboten. In Warschau soll freitags und samstags sogar bis zwei Uhr morgens geliefert werden.

Mobile Wasserstoff-Tankstelle vorgestellt

Die Westfalen Gruppe hat in Münster ihre mobile Wasserstoff-Tankstelle präsentiert. Diese wurde gemeinsam mit Kooperationspartner Nano Sun entwickelt. Der Container könne kurzfristig aufgestellt werden und sei zudem robust, einfach und kostengünstig, sagt das Unternehmen. Er ermögliche eine verlässliche Wasserstoff-Betankung von Fahrzeugen mit Brennstoffzellen – ob Busse, Lkw, Züge oder Fahrzeuge auf Baustellen, in Häfen oder auf Flughäfen etc. Die Kosten für die mobile Tankstelle betragen nur rund ein Viertel im Vergleich zu einer stationären Wasserstoff-Tankstelle. Die Anschaffung lohne sich schon mit einer Flotte von etwa zwei großen Nutzfahrzeugen.

MCS ermöglicht seinen Kunden Click & Collect

„Der Convenience Shop für die Hosentasche“, so beschreibt der Convenience Großhändler MCS das System Click & Collect, um das er seine digitalen Services für Tankstellen und Convenience-Shops erweitert hat. Damit können Betreiber, auch ohne Konzernmutter im Hintergrund, ihren Kunden bargeldlosen Einkauf von zu Hause oder unterwegs ermöglichen. „Multichannel mit Click & Collect ist nun auch für kleine Verkaufsstellen möglich“, sagt MCS-Geschäftsführer Torsten Eichinger. Mit Click & Collect spreche man mobile Zielgruppen an. Das Geschäft lasse sich auch auf E-Depotparcs ausweiten: „Über Digital-Signage und QR-Codes können die Wartenden auch im Fahrzeug angesprochen werden. Dort können sie bequem ihre Bestellung über das Smartphone auslösen und in einem nahegelegenen Shop fertig konfektioniert und bereits bezahlt abholen“, ist der Großhändler überzeugt.

Mehr Packstationen an Tankstellen

Auf mehr als 12.500 Automaten fast verdoppeln will die DHL Group die Zahl ihrer Packstationen in Deutschland bis zum Jahr 2023. Bis Ende 2021 sollen beispielsweise bei Jet 300 Packstationen stehen, später so gut wie alle Jet-Tankstellen damit ausgerüstet werden. An Esso-Stationen in Thüringen und Baden-Württemberg gingen in den vergangenen Wochen ebenfalls einige neue Paket-Schließfächer ans Netz. Weitere Standorte sind beispielsweise Bahnhöfe, die Parkplätze von Supermärkten, Discountern sowie Haltestellen des ÖPNV.

CONVENIENCE TRIFFT DIGITALISIERUNG

Um das C-Geschäft voran zu bringen, sind exakte Daten für Shop-Verantwortliche unverzichtbar. Viele Tankstellen-Betreiber setzen dafür auf Auswertungen der Software Edtas von Eurodata. **Text** Hans Jürgen Krone

Das Saarbrücker Softwarehaus Eurodata kann man sicherlich zu den so genannten Hidden Champions der deutschen Software-Branche zählen. Bereits vor über 50 Jahren bemühte sich das Unternehmen mit ersten Lösungen darum, den Verwaltungsaufwand im Tankstellen- und Convenience-Sektor zu minimieren. Heute ist Eurodata ein Vorreiter in Sachen vernetztes Arbeiten in Tankstellen und Handelsnetzen. Sein Abrechnungs- und Controllingssystem Edtas setzen bereits die meisten Tankstellen-Pächter und -Betreiber ein. In Saarbrücken weiß man natürlich, dass auch im Markt der New Channels, aufgrund der Mobilitätseinschränkungen durch Corona, Umsatzrückgänge verzeichnet wurden. Aber die Branche habe sich davon deutlich schneller erholt als erwartet, sagt Eurodata gegenüber Convenience Shop.

Entscheidungen rational treffen

Auch solche Erkenntnisse gibt es heute dank moderner Abrechnungs- und Controlling-Systeme, mit deren Hilfe Entscheidungen rational getroffen werden. Sie können zumindest ein Stück weit den früher notwendigen „guten Riecher“ ersetzen, den man brauchte, um sich gegenüber der Konkurrenz durchzusetzen. Der besondere Vorteil ist laut Eurodata dabei, dass die cloudbasierte Software von Edtas topaktuelle Analysen über Bestseller und Ladenhüter liefert. Genaue Daten bilden dabei die Basis für die Disposition. Aktuelle Analysen des Unternehmens zeigen, dass in der Branche einerseits die Einnahmen durch den Kraftstoffverkauf während des Corona-Lockdowns deutlich zurückgegangen sind. Andererseits

hätten die Tankstellen im Vergleich in anderen Geschäftsbereichen gute Umsätze gemacht. Durchschnittlich stieg der Umsatz im Jahresvergleich pro Station um elf Prozent und der Bruttoverdienst sogar um sieben Prozent. Die größten Umsatztreiber waren Telefon- und Wertkarten mit 17 Prozent, Tabakwaren mit 14 Prozent sowie Getränke und Spirituosen mit sechs Prozent.

Ein ganzheitlicher Ansatz

Solche Informationen und mehr stehen Tankstellen aber auch Kiosken zur Verfügung, die das System von Eurodata im Einsatz haben. Sie sollen dabei vom ganzheitlichen Ansatz profitieren. So bietet das Softwarehaus auch eine vollautomatische Archivierung von Kassendaten an, eine App zur digitalen Zeiterfassung, eine Cloudlösung zur Lohn- und Gehaltsabrechnung sowie eine Lösung zur Personaleinsatzplanung. „Convenience-Shop-Betreiber, die ihr Business zukunftssicher aufstellen möchten, finden hier ein breites, aufeinander abgestimmtes und integriertes Portfolio, das ihnen das Leben leichter macht“, erläutert das Unternehmen. Die Produkte seien miteinander kombinierbar und der automatische Datenaustausch reduziere den administrativen Aufwand spürbar. Hilfreich sei auch, dass die Lösungen so konzipiert seien, dass sich niemand mehr über gesetzliche Vorgaben, etwa den Mindestlohn, Gedanken machen müsse. „Die Lösungen entsprechen den aktuellen Richtlinien und verfügen über Frühwarnsysteme, die auf mögliche Probleme hinweisen“, sagt Eurodata dazu. So würden Shop-Betreiber in ihren Bemühungen unterstützt, ihr Business voranzubringen.

eurodata



Die intensive Arbeit mit Daten, die Systeme wie Edtas bereitstellen, kann für die Shop-Entwicklung entscheidend sein.

BABYBOOMER WERDEN DORFLÄDEN NUTZEN

Dorfläden haben eine große Zukunft, davon ist Dorfladenexperte Gröll überzeugt. Die Babyboomer werden sie künftig immer öfter nutzen. **Text** Martin Heiermann

Die vollständige Digitalisierung der Dorfläden wird eine eher untergeordnete Rolle spielen. Das prognostiziert Wolfgang Gröll, bundesweit tätiger Dorfladen-Berater, gegenüber dieser Zeitung. Vor allem in Ortschaften und Stadtteilen mit weniger als 1.000 Einwohnern sieht er für diese Formate deutlich geringere Chancen. Die Kombination aus klassischem und digitalem Dorfladen ist aus seiner Sicht dagegen durchaus ein Format mit Zukunft. Convenience Shop fragte Gröll zur Performance der Dorfläden in Zeiten der Corona-Krise und zu den Entwicklungsmöglichkeiten des Nahversorgerformats.

Convenience Shop: Wie sind die Dorfläden im Großen und Ganzen durch die Pandemie gekommen?

Wolfgang Gröll: Die Dorfläden haben durch die Pandemie mehrheitlich deutlich im Umsatz zugelegt.

CS: Welche Lehren oder auch Verbesserungen lassen sich für die Dorfläden aus der Corona-Krise ziehen?

Gröll: Insbesondere das regionale

Sortiment, von den Kleinst-Direktvermarktern und Kleinst-Metzgereien bis zu den Kleinst-Bäckereien, hat bei Kundinnen und Kunden weiter klar an Bedeutung gewonnen.

CS: Welche positiven Beispiele für Dorfläden gibt es nach Ihrer Kenntnis in dieser schwierigen Zeit?

Gröll: Da lassen sich eine ganze Reihe von positiven Beispielen aufzählen. Einige davon sind der Dorfladen Deusmauer, Dorfladen Waal, Dorfladen Kirchdorf bei Siegenburg, Dorfladen Zeilarn, Dorfladen Julbach, Dorfladen Simonshofen, Dorfladen Krugzell, Dorfladen Hohenfels, Fritzla in Steinwiesen, Dorfladen Bötersen, Dorfladen Bokeloh, Dorfladen Otterstedt, Dorfladen Wald im Allgäu und weitere.

CS: Wird die Bedeutung der Nahversorgung weiter zunehmen?

Gröll: Spätestens wenn die so genannten Babyboomer in Rente gehen, werden die Dorfläden mit dem Regional-Schwerpunkt und dem Tagescafé beziehungsweise

ihrem Bistro stark an Bedeutung gewinnen.

CS: Welche Rolle werden automatisierte oder hybride Ladenkonzepte spielen können?

Gröll: In Ergänzung zu dem klassischen Dorfladen mit den Schwerpunkten Frische und Persönlichkeit sehen wir durchaus eine Entwicklungsmöglichkeit.

CS: Welche der in Deutschland gestarteten automatisierten Formate werden sich aus Ihrer Sicht hier zu Lande am Markt weiter behaupten können?

Gröll: In der reinen Form, wie sich diese automatisierten Formate präsentieren, sehen wir keine große Zukunft in den kleinen Dörfern mit 250 bis 1.500 Einwohnern. Beispielsweise sind das Format Teo von Tegut, das Edeka- oder das Rewe-Modell sehr kapitalintensiv im Bereich der Technologie. Sie sind aus meiner Sicht eher für stark frequentierte Standorte wie Bahnhöfe oder die Zentren größerer Ortschaften geeignet.



Mit Frische punkten: Vor allem regionale und frische Produkte ziehen die Kunden in den Laden um die Ecke. Ein attraktives Bistro gehört ebenfalls dazu.

CS: Wie beurteilen Sie Tante Enso oder andere Vollautomatisierte Shops?

Gröll: Tante Enso, also das Konzept eines zeitweise mit Personal besetzten Verkaufsraumes, bietet nahezu ausschließlich Ware in Selbstbedienung an. Für die Gesamt-Attraktivität fehlt bei diesem Modell aus meiner Sicht allerdings die Frische im Bedienbereich. Tante M wiederum, ein reiner Selbstbedienungsladen mit niedriger Investitionssumme ohne Verkäuferrinnen, hat eine relativ niedrige Kundenfrequenz. Automatisierte Konzepte wie Herr Anton, OHA oder andere sind derzeit für den Kunden aufgrund der sehr zeitaufwändigen Bedienung nur untergeordnete Alternativen.

CS: Wie wird nach Ihrer Einschätzung die Zukunft der Dorfläden aussehen?

Gröll: Stark an Bedeutung gewinnen werden die Dorfläden mit den Schwerpunkten Frische in Bedienung bei Fleisch- und Wurstwaren, Käse, Salaten und Backwaren in Kombination mit dem Dorfcfé- und Dorfbistro.