

Zukunft Direktvermarktung NÖ: digital, innovativ, kooperativ

*Zukunft **isst** regional*

DIREKTVERMARKTUNG MITTELS AUTOMATEN

Mit Unterstützung von Bund, Land und Europäischer Union

 Bundesministerium
Land- und Forstwirtschaft,
Regionen und Wasserwirtschaft


LE 14-20
Entwicklung für den Ländlichen Raum



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



Impressum:

Landwirtschaftskammer NÖ,
Landesverband für bäuerliche Direktvermarkter NÖ,
RLK Regionale Lebensmittel Kooperationen GmbH
Wiener Straße 64
3100 St. Pölten

Redaktionsschluss: Dezember 2024

Redaktion und Autor:innen: Ing. Oliver Bernhauser, Alexandra Bichler BBEd, Ing. Markus Böhm BSc, Cornelia Grubmann MA, Mag. Christine Habertheuer, Ing. Mag. Alfred Kalkus, Mag. Martina Schauer, Sandra Schweinzer, DI Stefanie Wagner, Referent:innen der Rechtsabteilung,
Landwirtschaftskammer NÖ

Grafik: Referat 8.3 Informationsdesign, Landwirtschaftskammer NÖ

Diese vorliegende Unterlage wurde sorgfältig erstellt. Es ist jedoch zu bedenken, dass es sich bei den behandelten Materien um komplexe und vielfältige Rechtsgebiete handelt, die einem ständigen Wandel durch neue Interpretationsversuche unterliegen, und nicht wissenschaftlich fundiert sind. Es werden auch Ergebnisse aufgrund einer IST-Analyse – Expert:innen-Interviews, Besichtigungen von Automaten und Recherchen – dargestellt. Es wird daher um Verständnis gebeten, dass alle Angaben ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung der Verfasser:innen in jeder Hinsicht ausdrücklich ausgeschlossen ist.

Wir bedanken uns bei allen, die durch ihre fachliche und persönliche Unterstützung zum Gelingen des Projektes beigetragen haben. Dem Land Niederösterreich und der Landwirtschaftskammer NÖ ist zu danken, dass sie die Anforderungen aus der Praxis aufgegriffen und das Projekt finanziell ermöglicht haben.

Vorwort

Die Direktvermarktung mittels Automaten gewinnt zunehmend an Bedeutung. Im Jahr 2022 haben bereits 53 von 655 befragten Direktvermarkter:innen ihre Produkte über den Vertriebsweg Verkaufsautomat verkauft (Studie Relevanz von regionalen Wertschöpfungsketten durchgeführt von KeyQuest im Auftrag von AMA GENUSS REGION). Dies liegt vor allem an den Vorteilen, die ein Automat bietet. Dieser ermöglicht es, Produkte direkt und flexibel an Konsument:innen zu bringen. Durch die Verfügbarkeit der Produkte rund um die Uhr profitieren sowohl Betreiber:innen als auch Kund:innen von längeren Öffnungszeiten und einer hohen Flexibilität. Zudem werden Personalaufwand und Betriebskosten gesenkt und neue Zielgruppen angesprochen.

Im Rahmen des Projekts „Zukunft Direktvermarktung NÖ: digital, innovativ, kooperativ“ wurden Unterlagen für dieses Thema, die Direktvermarktung mittels Automaten, erstellt. Sie bieten Landwirtinnen und Landwirten sowie Direktvermarkterinnen und Direktvermarktern eine fundierte Unterstützung für diese Vermarktungsform. Die Unterlage richtet sich an unterschiedliche Zielgruppen: Erfahrene Direktvermarkter:innen, die ihre Vertriebskanäle um das Standbein Automaten erweitern möchten sowie Direktvermarkter:innen, die bereits einen Automaten betreiben und diesen Vermarktungsweg professionalisieren möchten. Ebenso können Neueinsteiger:innen in die bäuerliche Direktvermarktung mit Interesse am Automatenverkauf die Unterlagen nutzen. In dieser Situation sollte auch eine Einstiegsberatung Direktvermarktung in Anspruch genommen werden. Informationen zum Beratungsprodukt finden Sie auf der Website <https://noe.lko.at>.

Folgende Unterlagen finden Sie in diesem Dokument:

- Die **Checkliste für den Einstieg: Direktvermarktung mittels Automaten** klärt die wichtigsten Überlegungen vor der Anschaffung eines Automaten.
- Die **FAQs: Direktvermarktung mittels Automaten** beantworten die häufigsten rechtlichen, betriebswirtschaftlichen, technischen und allgemeinen Fragen.
- Die **Technischen Fakten: Direktvermarktung mittels Automaten** geben einen umfassenden Überblick über die technischen Details und die Funktionsweise von Automaten.
- Die **Betriebswirtschaftliche Kalkulation: Direktvermarktung mittels Automaten** leitet eine Kalkulation zur Wirtschaftlichkeit des Automaten an.

Detaillierte Beratung und Unterstützung erhalten Sie bei der Landwirtschaftskammer NÖ.

Informationen zu den Beratungsprodukten finden Sie auf der Website <https://noe.lko.at>.

Inhaltsverzeichnis

1. Checkliste für den Einstieg: Direktvermarktung mittels Automaten	4
2. FAQs: Direktvermarktung mittels Automaten.....	9
3. Technische Fakten: Direktvermarktung mittels Automaten	37
4. Betriebswirtschaftliche Kalkulation: Direktvermarktung mittels Automaten.....	55



CHECKLISTE FÜR DEN EINSTIEG DIREKTVERMARKTUNG MITTELS AUTOMATEN

Sie sind Direktvermarkterin oder Direktvermarkter und möchten Ihre Produkte mittels Automaten verkaufen? Vor dem Einstieg in die Direktvermarktung mittels Automaten sind einige wichtige Punkte zu beachten. Diese Checkliste soll Ihnen helfen, die wichtigsten Überlegungen vor der Anschaffung eines Automaten abzuklären. Bitte beachten Sie, dass es sich bei den angeführten Punkten um allgemeine Denkanstöße handelt, die je nach Betrieb variieren können. Die Checkliste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Viele der unten angeführten Themen werden in dieser Unterlage beantwortet.

So funktioniert es:

Auf den nächsten Seiten befinden sich Punkte zu verschiedenen Themenbereichen: allgemeine rechtliche und gewerberechtliche Fragestellungen, sozialversicherungsrechtliche und steuerrechtliche Aspekte, betriebswirtschaftliche Themen, bauliche Angelegenheiten, produktspezifische Anforderungen, Vorschriften zur Lebensmittelhygiene und -kennzeichnung, technische Fragestellungen, Marketingthemen sowie allgemeine Themen. Durch das Ankreuzen der Aussagen mit „Erfüllt/Trifft zu“ oder „Nicht erfüllt/Trifft nicht zu“ kann festgestellt werden, welche Entscheidungen bereits getroffen wurden und welche Themen noch weiterer Klärung bedürfen.

Allgemeine rechtliche und gewerberechtliche Themen

(Weitere Informationen siehe FAQs: Direktvermarktung mittels Automaten, 1. Allgemeine rechtliche und gewerberechtliche Fragen, Seite 12)

Erfüllt/
Trifft zu

Nicht erfüllt/
Trifft nicht zu

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mich entschieden, ob ich den Automaten im Rahmen der Direktvermarktung oder im Rahmen eines Gewerbes betreiben werde. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe die Unterschiede zwischen den beiden Rechtsformen beachtet (Produktangebote, Anmeldungen, Genehmigungen, Öffnungszeiten etc.). |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe eventuelle Öffnungszeiten beachtet (z.B. wenn der Automat in einem Selbstbedienungsladen steht). |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mich mit den gesetzlichen Bestimmungen bzgl. Lebensmittel- und Kennzeichnungsrecht, Veterinärrecht, Marktordnungsrecht, Zivilrecht etc. auseinandergesetzt. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe die Entscheidung getroffen, dass der Automat ausschließlich von meinem Betrieb betrieben wird und nur Produkte meines land- und forstwirtschaftlichen Betriebes enthält (Urprodukte und Produkte des Be- und Verarbeitungsnebgewerbes). |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe die Entscheidung getroffen, dass der Automat in Kooperation mit mehreren Direktvermarkter:innen, Landwirt:innen oder anderen Personen betrieben wird oder auch Produkte Dritter dort verkauft werden. |



- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mich über die gesetzlichen Bestimmungen für den Verkauf Produkte Dritter oder in Kooperation informiert. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Es werden Produkte von Dritten zugekauft und in meinem Namen und auf meine Rechnung verkauft. → Ich habe ein Gewerbe angemeldet. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Es werden Produkte Dritter in deren Namen in meinem Automaten verkauft. Der Umsatz wird dabei eindeutig dem/der Direktvermarkter:in zugeordnet. → Ich habe alle gesetzlichen Bestimmungen (z.B. Rechnungslegung) beachtet. |

Sozialversicherungsrechtliche Themen

(Weitere Informationen siehe FAQs: Direktvermarktung mittels Automaten, 2. Sozialversicherungsrechtliche Fragen, Seite 18)

Erfüllt/ Trifft zu	Nicht erfüllt/ Trifft nicht zu
-----------------------	-----------------------------------

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich werde „be- und verarbeitete Produkte“ verkaufen und habe die Anmeldung meiner land- bzw. forstwirtschaftlichen Nebentätigkeit bei der SVS vorgenommen. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich werde regelmäßig Aufzeichnungen über die Einnahmen aus meiner Nebentätigkeit führen (z.B. Verkauf von be- und verarbeiteten Produkten) und diese jährlich an die SVS melden. |

Steuerrechtliche Themen

(Weitere Informationen siehe FAQs: Direktvermarktung mittels Automaten, 3. Steuerrechtliche Fragen, Seite 19)

Erfüllt/ Trifft zu	Nicht erfüllt/ Trifft nicht zu
-----------------------	-----------------------------------

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich werde zumindest alle sechs Wochen eine Ermittlung und Aufzeichnung der Anzahl der verkauften Waren durchführen. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich werde zumindest monatlich eine Kassenentleerung inklusive Ermittlung und Aufzeichnung der vereinnahmten Geldbeträge je Automat durchführen. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mich darüber informiert, ob Belege/Rechnungen, basierend auf den geltenden gesetzlichen Bestimmungen, ausgegeben werden müssen. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich werde Belege/Rechnungen ausgeben. → Ich habe mir ein Entsorgungssystem (z.B. Mülltonne) überlegt, damit die Belege die Umwelt nicht verschmutzen, wenn sie direkt weggeworfen werden. |

Technische Themen

(Weitere Informationen siehe FAQs: Direktvermarktung mittels Automaten, 7. Technische Fragen, Seite 30 und Technische Fakten: Direktvermarktung mittels Automaten, Seite 37)

Erfüllt/ Trifft zu	Nicht erfüllt/ Trifft nicht zu
-----------------------	-----------------------------------

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mich über die verschiedenen Automatenmodelle informiert und den Automaten ausgewählt, der meinen Anforderungen am besten entspricht. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mich über die möglichen technischen Ausstattungen von Automaten informiert und entschieden, welche ich benötige (z.B. Lift, Lager- und Ausgabesysteme, Zahlssysteme). |

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mir Informationen und Angebote von Automatenverkaufsfirmen eingeholt bzw. mich darüber informiert, wie viel es kostet einen Automaten zu leasen oder zu mieten. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mich für eine Automatenverkaufsfirma und einen konkreten Automaten entschieden. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mit der Automatenverkaufsfirma alle Details besprochen und den Kauf abgeschlossen (Lieferung, Einweisung in die Bedienung und Wartung des Automaten, technischer Support und Reparatur etc.). |

Betriebswirtschaftliche Themen

(Weitere Informationen siehe FAQs: Direktvermarktung mittels Automaten, 4. Betriebswirtschaftliche Fragen, Seite 21 und Betriebswirtschaftliche Kalkulation: Direktvermarktung mittels Automaten, Seite 55)

Erfüllt/
Trifft zu

Nicht erfüllt/
Trifft nicht zu

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mich über Fördermöglichkeiten für die Anschaffung des Automaten informiert. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe die Umsatzsteuer bei den Produktpreisen entsprechend berücksichtigt. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mir überlegt, wie die Preise am Automaten ausgewiesen werden (z.B. direkt beim Produkt, auf dem Display nach Eingabe der Nummer, über einen separaten Aushang etc.). |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Die Preise werden als Bruttopreise ausgewiesen. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe eine betriebswirtschaftliche Kalkulation durchgeführt, um die Wirtschaftlichkeit des Automaten zu ermitteln. |

Arbeitszeit

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe den ungefähren Zeitaufwand für die Befüllung, Reinigung und Wartung des Automaten berechnet. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Es wurde festgelegt, wer für die regelmäßige Befüllung, Reinigung und Wartung des Automaten verantwortlich ist. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Es wurde vereinbart, wer die Befüllung, Reinigung und Wartung des Automaten bei Urlaub, Krankheit etc. von der ursprünglich verantwortlichen Person übernimmt. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Es wurde festgelegt, welche Supportnummer auf dem Automaten angegeben wird und wer diesen Support übernimmt, wenn die ursprünglich verantwortliche Person nicht verfügbar ist. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Es wurde vereinbart, wie die Befüllung, die Reinigung, die Wartung und der Support am Wochenende organisiert werden. |

Sicherheitseinrichtungen

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mich über Sicherheitsmaßnahmen informiert, wie z.B. eine Überwachungskamera (inkl. Kennzeichnung der Videoüberwachung). |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe eine Versicherung für den Automaten abgeschlossen oder den Automaten in eine bestehende landwirtschaftliche Versicherung integriert. |

Bauliche Themen

(Weitere Informationen siehe FAQs: Direktvermarktung mittels Automaten, 5. Bauliche Fragen, Seite 24)

Erfüllt/
Trifft zu

Nicht erfüllt/
Trifft nicht zu

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Der Standort für den Automaten wurde unter Berücksichtigung verschiedener Aspekte (Stromversorgung, Durchzugsverkehr, Parkplätze, Untergrund, Genehmigungen etc.) festgelegt. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe alle erforderlichen Bewilligungen und Genehmigungen für die Aufstellung des Automaten eingeholt. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe an mögliche notwendige Bauarbeiten gedacht (Fundament, Verbau etc). |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe Hinweisschilder, Wegweiser, Transparente oder andere Hilfsmittel angebracht, um auf den Automaten aufmerksam zu machen und dabei die gesetzlichen Bestimmungen berücksichtigt. |

Produktspezifische Themen

Erfüllt/
Trifft zu

Nicht erfüllt/
Trifft nicht zu

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe entschieden, welche Produkte mittels Automaten verkauft werden. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe saisonale Produkte eingeplant, um das Interesse der Kund:innen zu wecken und die Verkaufszahlen zu steigern. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe ein geeignetes Lager für die Produkte organisiert. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe ggf. den Transport der Produkte vom Lager zum Automaten unter Berücksichtigung der Kühlkette organisiert. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe ein System zum regelmäßigen Nachfüllen der Produkte eingerichtet, um sicherzustellen, dass der Automat immer ausreichend gefüllt ist. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mir ein System überlegt, das sicherstellt, dass nur frische Produkte im Automaten angeboten werden. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich werde Verpackungen mit Pfand ausgeben. → Ich habe die Rückgabe dieses Leerguts organisiert. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich werde regelmäßig die Bestände und den Umsatz überprüfen, um die Produktpalette bei Bedarf anzupassen. |

Themen zur Lebensmittelhygiene und Lebensmittelkennzeichnung

(Weitere Informationen siehe FAQs: Direktvermarktung mittels Automaten, 6. Fragen zur Lebensmittelhygiene und Lebensmittelkennzeichnung, Seite 26)

Erfüllt/
Trifft zu

Nicht erfüllt/
Trifft nicht zu

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mir überlegt, wie ich die Produkte verpacken kann, um sie vor Verunreinigungen, Schädlingen, Mikroorganismen, Licht, Wärme, Fremdgerüchen oder anderen nachteiligen Einflüssen sowie vor dem Verlust von Aromen und Inhaltsstoffen zu schützen. |
|--------------------------|--------------------------|--|

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mir überlegt, wie die Etikettierung/Kennzeichnung der Lebensmittel sein muss, damit sie allen gesetzlichen Bestimmungen entspricht. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe spezielle Vorschriften für meine Produkte (Rohmilch, Eier, gemischtes Sortiment etc.) beachtet. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich werde die Kühlkette für alle Produkte von der Ernte bzw. Produktion bis zum Verkauf einhalten. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe die Lagertemperatur der Lebensmittel beachtet und diese am Automaten eingestellt, wobei ich die Temperatur an das risikoreichste Produkt angepasst habe. |

Themen zum Marketing

(Weitere Informationen siehe FAQs: Direktvermarktung mittels Automaten, 8. Fragen zum Marketing, Seite 34)

- | Erfüllt/
Trifft zu | Nicht erfüllt/
Trifft nicht zu | |
|--------------------------|-----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mir überlegt, wie ich meinen Automaten in der Umgebung bekannt machen kann, z.B. durch lokale Werbung, Online-Marketing oder Promotion-Aktionen. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mir überlegt, wie ich erkenntlich mache, dass der Automat zu meinem Betrieb gehört, z.B. durch ein einheitliches Design und Branding. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mir überlegt, wie ich Kontakt zu meinen Kund:innen halte, z.B. durch Kommunikationsmittel, Events, Austausch. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich werde laufend Feedback von meinen Kund:innen einholen. |

Allgemeine Themen

- | Erfüllt/
Trifft zu | Nicht erfüllt/
Trifft nicht zu | |
|--------------------------|-----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe mich mit den Unterlagen zum Thema „Direktvermarktung mittels Automaten“ der Landwirtschaftskammer NÖ vertraut gemacht. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich habe eine Beratung der Landwirtschaftskammer NÖ oder der Wirtschaftskammer NÖ in Anspruch genommen. |

Meine weiteren Schritte





FAQS

DIREKTVERMARKTUNG MITTELS AUTOMATEN

Häufig gestellte Fragen zur Direktvermarktung mittels Automaten

Sie sind Direktvermarkterin oder Direktvermarkter und möchten Ihre Produkte mittels Automaten verkaufen? Das Betreiben eines Automaten ist mit vielen rechtlichen, betriebswirtschaftlichen, technischen und allgemeinen Fragen verbunden. Hier finden Sie Antworten auf die häufigsten Fragen. Nicht für alle Detailfragen gibt es bereits gültige Rechtsprechungen, so dass es laufend zu neuen Erkenntnissen kommen wird. Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte die Landwirtschaftskammer NÖ.

Inhaltsverzeichnis

1. Allgemeine rechtliche und gewerberechtliche Fragen	12
1.1 Was ist ein Automat?	12
1.2 Welche Rechtsmaterien muss ich beim Betreiben eines Automaten zum Verkauf von bäuerlichen Produkten beachten?	12
1.3 Muss ich die Bestimmung der Gewerbeordnung als Direktvermarkter:in befolgen?	12
1.4 Bin ich an das Öffnungszeitengesetz gebunden?	12
1.5 Welche Produkte dürfen im Rahmen der Direktvermarktung mittels Automaten verkauft werden?	12
1.6 Dürfen in einem Automaten neben den eigenen Produkten auch Produkte Dritter verkauft werden?	13
1.7 Ist es möglich einen Automaten in Kooperation mit anderen Betrieben zu betreiben?	13
1.8 Was sind die Vor- und Nachteile der einzelnen Rechtsformen beim Zusammenschluss mehrerer Landwirt:innen zur gemeinsamen Direktvermarktung mittels Automaten?	14
1.9 Darf ich auf meinem Hof Snacks für Wandernde in einem Automaten zum Verkauf anbieten?	14
1.10 Ist eine Verabreichung oder ein Ausschank an Wandernde in Form von Automaten möglich?	14
1.11 Darf ich mit Leitungswasser oder Sodawasser gespritzten Apfelsaft fertig abgefüllt mittels Automaten verkaufen?	15
1.12 Darf Alkohol in einem Automaten verkauft werden?	15
1.13 Ist eine Alterskontrolle mittels Bankomatkarte ausreichend um die Bestimmungen des NÖ Jugendgesetzes zu erfüllen?	15
1.14 Die Automatenverkaufsfirma wirbt mit speziellen Systemen, die den Verkauf von Alkohol mittels Automaten gemäß der geltenden gesetzlichen Lage ermöglichen sollen. Ist dann der Verkauf von Alkohol möglich?	16
1.15 Was versteht man unter häuslicher Nebenbeschäftigung?	16
1.16 Darf ich meinen Verkaufsautomaten videoüberwachen?	16
1.17 Welche Unterschiede gibt es bei einem Verkauf mittels Automaten zwischen der bäuerlichen Direktvermarktung und dem Gewerbe?	17



2. Sozialversicherungsrechtliche Fragen	18
2.1 Welche Melde- und Aufzeichnungspflichten müssen bei Nebentätigkeiten beachtet werden?	18
2.2 Wie kann die Beitragsgrundlage in der bäuerlichen Sozialversicherung ermittelt werden?	18
2.3 Wie erfolgt die Berechnung der Beitragsgrundlage für die Einnahmen der Be- und Verarbeitung (= Nebentätigkeit)?	18
3. Steuerrechtliche Fragen	19
3.1 Welche steuerrechtlichen Rahmenbedingungen sind bei der bäuerlichen Direktvermarktung zu beachten?	19
3.2 Ab wann besteht Einkommensteuerpflicht?	20
3.3 Was muss bezüglich Umsatzsteuer berücksichtigt werden?	20
3.4 Wie sind die Produktpreise beim Automatenverkauf auszuweisen?	20
3.5 Gilt beim Automatenverkauf Belegerteilungs- sowie Registrierkassenpflicht?	20
3.6 Müssen zusätzliche Umsatzaufzeichnungen beim Automatenverkauf gemacht werden?	21
3.7 Welche steuerrechtlichen Voraussetzungen muss ich bei einem Automatenverkauf im Rahmen der Direktvermarktung im Unterschied zu jenem im Rahmen eines Gewerbes beachten?	21
4. Betriebswirtschaftliche Fragen	21
4.1 Ab wann rechnet sich die Anschaffung eines Verkaufsautomaten?	21
4.2 Wie kann längerfristig betrachtet mit einem Automatenverkauf Gewinn erwirtschaftet werden? Welche Kennzahlen sind zu beachten?	22
4.3 Wie sollte ich vorgehen, wenn ich vor dem Ankauf eines Automaten eine Kostenrechnung mache?	22
4.4 Welche Kosten sollte ich bei der Preiskalkulation meiner Produkte beim Vermarktungsweg Automatenverkauf mitbedenken?	22
4.5 Ist es betriebswirtschaftlich von Vorteil mehrere Standorte zu eröffnen?	23
4.6 Welchen Zeitaufwand muss ich für die Befüllung, Reinigung und Wartung eines Automaten kalkulieren?	23
4.7 Wie oft muss ich den Automaten auffüllen?	23
4.8 Wie viel Diebstahl/Vandalismus muss ich bei Automaten einkalkulieren?	24
4.9 Kann ich mich gegen Vandalismus und mutwillige Zerstörung versichern lassen?	24
5. Bauliche Fragen	24
5.1 Welcher Standort ist für die Direktvermarktung mittels Automaten geeignet?	24
5.2 Ist für das Aufstellen eines Automaten eine Baugenehmigung erforderlich?	24
5.3 Wie kann ich meinen Automaten vor Witterung schützen?	25
5.4 Kann ich Hinweisschilder, die auf meinen Automaten hinweisen, überall aufstellen? Was ist zu beachten?	25



6. Fragen zur Lebensmittelhygiene und Lebensmittelkennzeichnung 26

- 6.1 Ist für den Verkauf von bäuerlichen Produkten mittels Automaten zwingend eine Verpackung erforderlich?26
- 6.2 Wann müssen Lebensmittel gekennzeichnet/etikettiert werden?26
- 6.3 Genügt die Kennzeichnung auf der Verpackung oder muss der/die Käufer:in vor dem Kauf z.B. über ein Display oder einen Aushang die Informationen erhalten?26
- 6.4 Welche wesentlichen Kennzeichnungselemente sind für verpackte Lebensmittel verpflichtend am Etikett anzugeben?27
- 6.5 Müssen Allergene gekennzeichnet werden?27
- 6.6 Worauf ist beim hygienischen Umgang mit Automaten zu achten?27
- 6.7 Was ist speziell bei einem Milchautomaten zu beachten?28
- 6.8 Was ist speziell bei einem Eierautomaten zu beachten?29
- 6.9 Was ist bei einem Automaten mit gemischtem Sortiment zu beachten?30

7. Technische Fragen 30

- 7.1 Welche verschiedenen Arten von Automaten gibt es?30
- 7.2 Welche technischen Einrichtungen bei Automaten gibt es?31
- 7.3 Welche technische Ausstattung ist für den Einstieg in den Automatenverkauf empfehlenswert?31
- 7.4 Gibt es Automaten, in denen ich gekühlte und nicht-gekühlte/weniger gekühlte Produkte gleichzeitig verkaufen kann?31
- 7.5 Welche technische Einrichtung gibt es, um die Warenplanung und das Auffüllen der Produkte zu vereinfachen?32
- 7.6 Welche Zahlssysteme sind möglich?32
- 7.7 Erwartet sich der/die Kund:in die Möglichkeit, verschiedene Zahlungsarten wie Bargeld, Kartenzahlung und alternative Zahlungsmethoden nutzen zu können?32
- 7.8 Wie viele Produkte passen in einen Automaten?32
- 7.9 Wer repariert den Automaten bei Defekten oder Störungen?33
- 7.10 Wie lange hält ein Automat (durchschnittliche Betriebslaufzeit)?33
- 7.11 Welche Möglichkeiten gibt es, die eigenen Produkte mittels Automaten zu vertreiben, ohne in die Anschaffung eines neuen/eigenen Automaten zu investieren?33
- 7.12 Wieviel Strom braucht ein Automat im Durchschnitt?34

8. Fragen zum Marketing 34

- 8.1 Welche Möglichkeiten kann ich nutzen, um meinen Automaten in der Umgebung bekannt zu machen?34
- 8.2 Wie kann ich erkenntlich machen, dass der Automat zu meinem Betrieb gehört?35
- 8.3 Wie kann ich meinen vorhandenen Kund:innenstamm behalten, wenn ich vom Ab-Hof-Verkauf vollständig auf Automaten umstelle?35

9. Allgemeine Fragen 36

- 9.1 Gibt es aktuell Fördermöglichkeiten für den Ankauf eines Automaten in NÖ?36
- 9.2 Wo erhalte ich bei der Umsetzung meines Automatenprojektes weitere Informationen bzw. Beratung?36



1. Allgemeine rechtliche und gewerberechtliche Fragen

1.1 Was ist ein Automat?

Ein „Automat“ ist eine, wenn auch ganz einfache, durch den/die Kund:in auszulösende technische Einrichtung, die das betroffene Produkt nach Knopfdruck, nach Münzeinwurf oder dergleichen zur Entnahme freigibt. Bevor der Automat das Produkt freigibt, muss die Zahlung erfolgt sein. Dies bedeutet, dass der/die Kund:in das Produkt erst nach erfolgter Zahlung überprüfen kann.

1.2 Welche Rechtsmaterien muss ich beim Betreiben eines Automaten zum Verkauf von bäuerlichen Produkten beachten?

Die Kenntnis der gesetzlichen Rahmenbedingungen ist nicht nur für die Produktion der bäuerlichen Produkte, sondern auch für deren rechtskonforme Vermarktung erforderlich. Im Rahmen der Direktvermarktung müssen unter anderem folgende Rechtsbereiche berücksichtigt werden:

- das Lebensmittel- und Kennzeichnungsrecht
- das Veterinärrecht (Schlacht- und Fleischuntersuchungspflicht)
- das Marktordnungsrecht und das Preisauszeichnungsgesetz
- das Zivilrecht (z.B. Vertragsabschluss, Gewährleistung, Schadenersatz)
- das Bau- und Raumordnungsrecht sowie naturschutzrechtliche Bestimmungen
- das Steuerrecht
- das Sozialversicherungsrecht
- die Straßenverkehrsordnung
- die Jugendschutzbestimmungen (Verkauf von Alkohol)

Tipp: Einen guten Überblick über die gesetzlichen Grundlagen wie Gewerbe-, Sozialversicherungs-, Steuer- und Lebensmittelrecht bietet die Broschüre „Rechtliches zur Direktvermarktung“ (siehe <https://lko.at/publikationen>).

1.3 Muss ich die Bestimmung der Gewerbeordnung als Direktvermarkter:in befolgen?

Die Land- und Forstwirtschaft ist grundsätzlich vom Anwendungsbereich der Gewerbeordnung ausgenommen. Land- und Forstwirt:innen benötigen für den Verkauf ihrer selbst erzeugten Urprodukte sowie Produkte des land- und forstwirtschaftlichen Be- und Verarbeitungsnebgewerbes keine Gewerbeberechtigung.

1.4 Bin ich an das Öffnungszeitengesetz gebunden?

Land- und Forstwirt:innen sind bei ihrer Verkaufstätigkeit im Rahmen der Direktvermarktung grundsätzlich nicht an das Öffnungszeitengesetz gebunden. § 1 Abs 1 Öffnungszeitengesetz normiert, dass die Bestimmungen lediglich für Unternehmungen gelten, die der Gewerbeordnung (GewO) unterliegen. Die Land- und Forstwirtschaft ist vom Anwendungsbereich der GewO ausgenommen. Überdies unterliegt der Automatenverkauf gemäß § 2 Z 1 Öffnungszeitengesetz keinen gesetzlichen Öffnungszeiten. Ein Automatenverkauf (auch gewerblicher Art) ist daher rund um die Uhr möglich.

1.5 Welche Produkte dürfen im Rahmen der Direktvermarktung mittels Automaten verkauft werden?

Im Rahmen der Direktvermarktung können Landwirt:innen selbst erzeugte Urprodukte sowie eigene



be- und verarbeitete Produkte verkaufen. Was unter Urproduktion fällt, wird in der Urprodukteverordnung geregelt. Bei den Verarbeitungsprodukten müssen überwiegend (wert- und mengenmäßig) eigene Naturprodukte be- und verarbeitet werden und der Charakter des jeweiligen Betriebes als land- und forstwirtschaftlicher Betrieb muss gewahrt bleiben.

1.6 Dürfen in einem Automaten neben den eigenen Produkten auch Produkte Dritter verkauft werden?

Im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung dürfen grundsätzlich nur selbst erzeugte Urprodukte sowie Produkte des land- und forstwirtschaftlichen Be- und Verarbeitungsnebgewerbes verkauft werden. Wenn Produkte Dritter im eigenen Namen und auf eigene Rechnung verkauft werden sollen, ist die Anmeldung eines Handelsgewerbes erforderlich. Dies gilt jedoch nicht für die im Rahmen der allgemeinen oder ernteausfallbedingten Zukaufsbefugnis gemäß § 2 Abs 3 Z 1 GewO zugekauften pflanzlichen Erzeugnisse. Nähere Informationen dazu erhalten Sie bei der Wirtschaftskammer NÖ. Teilen sich mehrere bäuerliche Direktvermarkter:innen eine Verkaufsstelle, muss jeder Umsatz eindeutig einem/einer Direktvermarkter:in zugeordnet werden können. Der Verkauf hat stets im Namen und auf Rechnung des/der jeweiligen Produzent:in zu erfolgen. Dies gilt auch, wenn sich bäuerliche Direktvermarkter:innen und Gewerbetreibende eine Verkaufsstelle z.B. einen Automaten teilen. Für einen solchen Automaten ist im Einzelfall zu prüfen, ob eine gewerberechtliche Betriebsanlagengenehmigung erforderlich ist.

Tipp: Nutzen Sie das Betriebsanlagenservice der Wirtschaftskammer NÖ!

Zudem gilt es bei der Auswahl des Standortes die landesrechtlichen Raumordnungsbestimmungen (Flächenwidmung) zu beachten. So sind z.B. gem § 20 NÖ Raumordnungsg 2014 in den Grünland-Widmungsarten „Land- und Forstwirtschaft“ und „Land- und forstwirtschaftliche Hofstellen“ keine gewerblichen Handelsbetriebe zulässig.

1.7 Ist es möglich einen Automaten in Kooperation mit anderen Betrieben zu betreiben?

Als Kooperationen versteht man das Zusammenwirken zweier oder mehrerer Personen mit gemeinschaftlichen Zielen. Durch Kooperationen sollen Synergien geschaffen werden, um gesteckte Ziele zu erreichen, wie beispielsweise Kundschaft gewinnen oder Kosten sparen. Um diese Ziele zu erreichen, können mehrere Direktvermarkter:innen in eine gemeinsame „Automateninsel“ investieren. Zu den Erfolgskriterien für Kooperationen gehören ein gemeinsames Ziel, die Festlegung der Aufgaben, Kompetenzen, Abläufe und Schnittstellen aller Beteiligten, sowie die Klärung der Aufteilung der Kosten und Erträge und der regelmäßige Informationsaustausch. Es ist möglich einen Automaten in Kooperation mit anderen zu nutzen. Dazu muss jeder Umsatz klar einem/einer Direktvermarkter:in zuordenbar sein. Der Verkauf hat stets im Namen und auf Rechnung des/der jeweiligen Produzent:in zu erfolgen. Produkte Dritter dürfen ohne entsprechende Gewerbeberechtigung nicht angeboten werden. Wenn Produkte Dritter im eigenen Namen und auf eigene Rechnung verkauft werden sollen, ist die Anmeldung eines Handelsgewerbes erforderlich (siehe Frage 1.6). Es gibt technische Unterstützung, sogenannte Multibetreiber-Funktionen, die ermöglichen, dass die Ebenen der einzelnen Automaten zwischen den Partner:innen aufgeteilt werden oder jeder/jede Partner:in innerhalb der Automateninsel einen einzelnen Automaten bestückt. Auch technische Lösungen, die die Verrechnung auf eigenen Namen und auf eigene Rechnung des/der jeweiligen Produzent:in ermöglichen, werden für Automaten angeboten.



1.8 Was sind die Vor- und Nachteile der einzelnen Rechtsformen beim Zusammenschluss mehrerer Landwirt:innen zur gemeinsamen Direktvermarktung mittels Automaten?

Erfolgt der Zusammenschluss mehrerer rechtlich und wirtschaftlich selbstständiger Direktvermarkter:innen z.B. in Form einer ARGE (Arbeitsgemeinschaft) hat, der Verkauf auf Namen und Rechnung des/der einzelnen bäuerlichen Produzent:in zu erfolgen. Erfolgt der Verkauf nicht im Namen und auf Rechnung des/der jeweiligen Produzent:in, sondern durch eine juristische Person (GmbH, Genossenschaft) bzw. rechtsfähige Personengesellschaft (OG, KG), zu der sich mehrere Landwirt:innen zusammengeschlossen haben, um gemeinsam einen Automaten zu betreiben, ist die Anmeldung eines Handelsgewerbes erforderlich. Auch wenn ein Automat von einem Verein betrieben wird, kann diese Tätigkeit eine gewerbliche Tätigkeit darstellen, sodass ein gewerberechtl. Geschäftsführer/eine gewerberechtl. Geschäftsführerin bestellt und ein Handelsgewerbe angemeldet werden muss. Nehmen Sie vor dem Zusammenschluss mit anderen Landwirt:innen umfassende Beratung in Anspruch, um individuelle Vor- und Nachteile abzuwägen und Fragen zu Haftung, Rechtsfähigkeit und zum Ausscheiden einzelner Kooperationspartner:innen zu klären.

1.9 Darf ich auf meinem Hof Snacks für Wandernde in einem Automaten zum Verkauf anbieten?

Im Rahmen der Direktvermarktung können Landwirt:innen selbst erzeugte Urprodukte sowie eigene be- und verarbeitete Produkte verkaufen. Snacks sind üblicherweise keine Urprodukte, können aber im land- und forstwirtschaftlichen Be- und Verarbeitungsnebgewerbe unter Einhaltung der geltenden Bestimmungen erzeugt werden. Bei den Verarbeitungsprodukten müssen überwiegend (wert- und mengenmäßig) die eigenen Naturprodukte be- und verarbeitet werden und der Charakter des jeweiligen Betriebes als land- und forstwirtschaftlicher Betrieb muss gewahrt bleiben (siehe Broschüre: Rechtliches zur Direktvermarktung). Kann dies, jeweils bezogen auf das einzelne Produkt, nicht eingehalten werden, dürfen keine Snacks zum Verkauf angeboten werden.

Hinweis: Verpackte Lebensmittel sind umfassend zu kennzeichnen. Musteretiketten für die Erstellung der Etiketten stehen unter www.gutesvombauernhof.at zum Download zur Verfügung. Unterstützende Beratung erhalten Sie in der Landwirtschaftskammer NÖ unter direktvermarktung@lk-noe.at.

1.10 Ist eine Verabreichung oder ein Ausschank an Wandernde in Form von Automaten möglich?

Während der Verkauf selbsterzeugter Produkte der Urproduktion oder des land- und forstwirtschaftlichen Be- und Verarbeitungsnebgewerbes ohne Gewerbeberechtigung möglich ist, ist für das Verabreichen von Speisen und Ausschanken von Getränken eine Gastgewerbeberechtigung erforderlich. Unter Verabreichung und Ausschank ist gemäß § 111 Abs 3 GewO jede Vorkehrung oder Tätigkeit zu verstehen, die darauf abzielt, dass Speisen und Getränke an Ort und Stelle konsumiert werden (z.B. das Aufstellen von Tischen und Bänken neben dem Automaten). Ohne eine entsprechende Gastgewerbeberechtigung dürfen Speisen und Getränke nur im Rahmen eines bäuerlichen Buschenschanks, einer Privatzimmervermietung (Urlaub am Bauernhof) oder eines Almbuffets verabreicht werden. Ein Ausschank oder eine Verabreichung an Wandernde in Form von Automaten ist im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung nicht möglich.



1.11 Darf ich mit Leitungswasser oder Sodawasser gespritzten Apfelsaft fertig abgefüllt mittels Automaten verkaufen?

Der Verkauf von gespritztem Apfelsaft in Flaschen im Rahmen der Direktvermarktung darf ausschließlich unter Einhaltung der Bestimmungen des land- und forstwirtschaftlichen Be- und Verarbeitungsnebgewerbes erfolgen. Bei Verarbeitungsprodukten müssen überwiegend (wert- und mengenmäßig) die Naturprodukte vom eigenen Betrieb stammen. Wichtig beim Verarbeitungsnebgewerbe: Der Charakter des jeweiligen Betriebes als land- und forstwirtschaftlicher Betrieb muss gewahrt bleiben (siehe Broschüre: Rechtliches zur Direktvermarktung). Das Versetzen von Getränken mit Leitungswasser ist im Rahmen der Urproduktion möglich. Selbsterzeugte Obst- und Beerensäfte sowie Nektare in Flaschen sind Urprodukte und können mittels Automaten verkauft werden. Für den Verkauf von Sodawasser oder Mineralwasser in Flaschen ist ein Gewerbe anzumelden.

1.12 Darf Alkohol in einem Automaten verkauft werden?

Beim Verkauf von Alkohol sind unter anderem die Jugendschutzbestimmungen zu beachten. Der Jugendschutz ist in Österreich Angelegenheit der Bundesländer und nicht bundesweit einheitlich geregelt. Generell gilt in allen neun Bundesländern, dass an Jugendliche bis zum 16. Geburtstag kein Alkohol in der Öffentlichkeit abgegeben werden darf. Die Abgabe von gebranntem Alkohol wie Schnaps oder Mischgetränken, die gebrannten Alkohol enthalten, ist nur an Personen ab Vollendung des 18. Lebensjahr erlaubt. Direktvermarkter:innen müssen ebenso wie Gastronomen, bäuerliche Buschenschankbetriebe und Handelsgewerbetreibende für die Einhaltung der Jugendschutzbestimmungen Sorge tragen, indem sie das Alter der Jugendlichen vorab prüfen und über ein wirksames Kontrollsystem verfügen, widrigenfalls sie mit Verwaltungsstrafen rechnen müssen. Eine solche Kontrolle ist alleine durch einen Automaten nicht möglich.

1.13 Ist eine Alterskontrolle mittels Bankomatkarte ausreichend um die Bestimmungen des NÖ Jugendgesetzes zu erfüllen?

Anforderungen an das Kontrollsystem finden sich in der Gewerbeordnung und im NÖ Jugendgesetz sowie in der Judikatur des Verwaltungsgerichtshofes: Gemäß § 22 NÖ Jugendgesetz haben sich junge Menschen im Zweifelsfall gegenüber Erwachsenen über ihr Alter auszuweisen, z.B. durch einen Lichtbildausweis oder die NÖ Jugendkarte. § 114 GewO besagt, dass kein Verkauf von Alkohol an Jugendliche erfolgen darf und sieht eine Altersfeststellung durch einen amtlichen Lichtbildausweis vor. Gewerbetreibende und die im Betrieb beschäftigten Personen müssen die Vorlage eines amtlichen Lichtbildausweises oder einer speziellen Jugendkarte verlangen, um das Alter der Jugendlichen festzustellen.

Es ist somit zwingend ein Abgleich der Person auf dem Lichtbildausweis oder der Jugendkarte mit jener, die den Alkohol kaufen will, vorzunehmen. Überdies verlangt die Judikatur des Verwaltungsgerichtshofes ein wirksames Kontrollsystem zur Überwachung der Ausweiskontrolle. Elektronische Systeme, die den Kauf von Alkohol nur unter Prüfung des Alters zulassen (z.B. Altersabfrage mittels Bankomatkarte) stellen jedenfalls keinen ausreichenden Ersatz für die Ausweiskontrolle durch eine Person dar. Der Verkauf von Alkohol mittels Automaten, die mit einem solchen System ausgestattet sind, ist daher nicht zulässig.



1.14 Die Automatenverkaufsfirma wirbt mit speziellen Systemen, die den Verkauf von Alkohol mittels Automaten gemäß der geltenden gesetzlichen Lage ermöglichen sollen. Ist dann der Verkauf von Alkohol möglich?

Elektronische Systeme, die den Kauf von Alkohol nur unter Prüfung des Alters zulassen, z.B. Altersabfrage mittels Bankomatkarte, stellen jedenfalls keinen ausreichenden Ersatz für die Ausweiskontrolle dar (siehe Frage 1.13). Die Anschaffung eines Automaten mit integriertem technischen System ist mit einer erheblichen Investition verbunden. Daher sollte bei der Anschaffung jedenfalls ein unzureichender Jugendschutz mitbedacht werden. Bei Verstoß gegen Jugendschutzbestimmungen können hohe Verwaltungsstrafen drohen. Beispielsweise sieht das NÖ Jugendgesetz Geldstrafen bis zu 15.000 € vor.

1.15 Was versteht man unter häuslicher Nebenbeschäftigung?

§ 2 Abs 1 Z 9 GewO nimmt von ihrem Anwendungsbereich auch die häusliche Nebenbeschäftigung aus und definiert diese als „die nach ihrer Eigenart und ihrer Betriebsweise in die Gruppe der häuslichen Nebenbeschäftigung fallenden und durch die gewöhnlichen Mitglieder des eigenen Hausstandes betriebenen Erwerbszweige“. Diese Ausnahme gilt nicht nur für Land- und Forstwirt:innen, sondern generell für alle Personen, unabhängig davon, ob ein land- und forstwirtschaftlicher Betrieb geführt wird. Eine häusliche Nebenbeschäftigung liegt vor, wenn es sich um eine Erwerbstätigkeit handelt, die im Vergleich zu den anderen häuslichen Tätigkeiten dem Umfang nach untergeordnet ist. Als Kriterium, ob die häusliche Nebenbeschäftigung gegenüber der Haushaltsführung untergeordnet ist, wird insbesondere ein Vergleich der aufgewendeten Arbeitszeit in Betracht gezogen. Diese Erwerbstätigkeit gilt dann als „häuslich“, wenn sie vorwiegend im eigenen Haus bzw. in der eigenen Wohnung ausgeübt wird. Bei dieser Erwerbstätigkeit dürfen keine Personen beschäftigt werden, die nicht dem Haushalt angehören. An sich gewerbliche Tätigkeiten können im Rahmen der häuslichen Nebenbeschäftigung ohne Gewerbeberechtigung ausgeübt werden, solange die Tätigkeit nicht den typischen Charakter eines Gewerbes bzw. eines Gewerbebetriebes annimmt. Dies wäre etwa der Fall, wenn Spezialmaschinen verwendet werden, da lediglich übliche Haushaltsgeräte verwendet werden dürfen. Das Backen von Brot, Keksen, Gugelhupf und Torten kann bei Einhaltung der statuierten Voraussetzungen als häusliche Nebenbeschäftigung gewertet werden. Die Zutaten für die Produkte, die im Rahmen der häuslichen Nebenbeschäftigung hergestellt werden, dürfen allesamt zugekauft werden. Im Gegensatz dazu geht es beim land- und forstwirtschaftlichen Be- und Verarbeitungsgewerbe um die Verarbeitung überwiegend eigener Naturprodukte. Ungeachtet der Frage, ob im Rahmen der häuslichen Nebenbeschäftigung hergestellte Produkte an dislozierten Verkaufsstandorten angeboten werden dürfen, wird es wohl in der Praxis aufgrund der eben beschriebenen Voraussetzungen der häuslichen Nebenbeschäftigung (insbesondere der zeitlichen Rahmenbedingungen, es dürfen keine Spezialmaschinen verwendet werden) nicht möglich sein, Kund:innen regelmäßig Produkte über einen Automaten anzubieten.

1.16 Darf ich meinen Verkaufsautomaten videoüberwachen?

Nach neuer Judikatur unterliegt die Videoüberwachung künftig nicht mehr den Bestimmungen des österreichischen Datenschutzgesetzes, sondern ausschließlich der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Diese Judikaturänderung ändert aber nichts an der erforderlichen Einzelfallprüfung. Eine Bildverarbeitung erfüllt nur dann die Voraussetzungen der DSGVO, wenn sie auf eine Rechtmäßigkeitsgrundlage gestützt werden kann. Dafür kommt insbesondere das berechnete Interesse des/

der Verantwortlichen in Betracht. Unter das berechnete Interesse fällt der vorbeugende Schutz des Eigentums – also demnach die Verhinderung der Beschädigung oder Zerstörung von Automaten oder der darin zum Verkauf angebotenen Waren, aber auch das Interesse des/der Verantwortlichen an der Verhinderung von Diebstählen von in den Automaten zum Verkauf bereitgehaltenen Waren. Der Aufnahmebereich der Kamera darf jedoch nur das Grundstück der betroffenen Person erfassen, und nicht etwa angrenzende Grundstücke, Gehsteige oder Straßen. Dies ergibt sich aus dem datenschutzrechtlich vorgeschriebenen Grundsatz zur Datenminimierung. Nicht erforderliche Aufnahmebereiche müssen blockiert oder unscharf gestellt werden. Der/die Verantwortliche muss eine Videoüberwachung auch kennzeichnen; z.B. durch Tafeln, Schilder oder Aufkleber muss auf die Videoüberwachung hingewiesen werden. Die Aufnahmen müssen auch in regelmäßigen Abständen gelöscht werden. Als grundsätzlichen Richtwert für eine zulässige Speicherdauer können 72 Stunden herangezogen werden. Außerdem darf es keine anderen gelinderen Mittel geben, um die oben genannten Schutzzwecke erreichen zu können.

1.17 Welche Unterschiede gibt es bei einem Verkauf mittels Automaten zwischen der bäuerlichen Direktvermarktung und dem Gewerbe?

Direktvermarktung	Gewerbe
Produktangebot	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Urprodukte ■ Produkte des Be- und Verarbeitungsnebenbetriebes (§ 2 Abs 4 Z 1 GewO) ■ Produkte Dritter dürfen nicht angeboten werden ■ Außer: zugekaufte pflanzliche Urprodukte gem § 2 Abs 3 Z 1 GewO 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Waren aller Art (sofern gesetzlich zulässig)
Anmeldungen, eventuell erforderliche Genehmigungen	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Baugenehmigung (Automateninsel, Bauwerk, Gebäude) ■ Naturschutzrechtliche Bewilligung (außerhalb des Ortsbereiches) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gewerbeanmeldung ■ Betriebsanlagengenehmigung ■ Flächenwidmung beachten ■ Baugenehmigung (Automateninsel, Bauwerk, Gebäude) ■ Naturschutzrechtliche Bewilligung (außerhalb des Ortsbereiches)
Mehrere Betriebe teilen sich einen Automaten	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Verkauf jeweils im eigenen Namen und auf eigene Rechnung ■ Umsatz muss klar einem/einer Direktvermarkter:in zuordenbar sein ■ Für Kundschaft muss klar sein, wer als Verkäufer:in auftritt ■ Gewerbeanmeldung erforderlich, wenn Verkauf nicht im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erfolgt 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verkauf erfolgt beispielsweise über ein Handelsgewerbe – ein/eine Landwirt:in kann als alleiniger Verkäufer/alleinige Verkäuferin auftreten ■ Gewerbeanmeldung erforderlich
Öffnungszeiten	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Ein Automatenverkauf ist sowohl in der bäuerlichen Direktvermarktung als auch im Gewerbe rund um die Uhr möglich. 	
Jugendschutz (Verkauf von Alkohol)	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Bestimmungen des Jugendschutzes sind für Direktvermarkter:innen und Gewerbetreibende gleichermaßen einzuhalten. 	

2. Sozialversicherungsrechtliche Fragen

2.1 Welche Melde- und Aufzeichnungspflichten müssen bei Nebentätigkeiten beachtet werden?

Der/die Betriebsführer:in hat die An- bzw. Abmeldung einer land- bzw. forstwirtschaftlichen Nebentätigkeit innerhalb eines Monats bei der SVS durchzuführen. Es sind der erstmalige Beginn und das Ende – nicht aber Unterbrechungen – mitzuteilen. Der/die Betriebsführer:in hat auch jene Nebentätigkeiten, welche in seinem/ihrem Auftrag von anderen Personen (z.B. von hauptberuflich beschäftigten Angehörigen) in seinem Betrieb ausgeübt werden, der SVS zu melden. Zur Erfassung der Einnahmen aus den bäuerlichen Nebentätigkeiten besteht nach dem Bauern-Sozialversicherungsgesetz (BSVG) eine Aufzeichnungspflicht. Die Einnahmen (Brutto-Einnahmen inklusive USt.), die sich aus den Aufzeichnungen ergeben, sind bis spätestens 30. April des folgenden Jahres (bis zu diesem Zeitpunkt müssen die Aufzeichnungen bei der SVS eingelangt sein) der SVS zu melden. Erfolgt die Meldung nicht fristgerecht, wird ein Beitragszuschlag im Ausmaß von 5 % vorgeschrieben.

Weiters besteht auch eine gesetzliche Auskunftspflicht der Auftraggebenden von land- bzw. forstwirtschaftlichen Nebentätigkeiten. Diese haben der SVS auf Anfrage binnen zwei Wochen:

- Name und Anschrift des/der Auftragnehmer:in,
 - Art der erbrachten Leistung sowie
 - das Entgelt der erbrachten Leistung
- mitzuteilen.

2.2 Wie kann die Beitragsgrundlage in der bäuerlichen Sozialversicherung ermittelt werden?

Ganz grundsätzlich unterscheidet man zwischen der pauschalen Beitragsgrundlagenermittlung und der Beitragsgrundlagenermittlung nach tatsächlichen Einkünften. Ist für den land- bzw. forstwirtschaftlichen Betrieb ein Einheitswert festgestellt, erfolgt die Beitragsgrundlagenermittlung grundsätzlich nach dem Pauschalssystem. Der/die Betriebsführer:in kann allerdings auch bis zum 30. April des Folgejahres beantragen, dass anstelle der pauschalen Beitragsgrundlage die tatsächlichen Einkünfte laut dem Einkommensteuerbescheid für die Berechnung der Sozialversicherungsbeiträge herangezogen werden. Hierbei wird zwischen der „großen Option“ (Beitragsgrundlagenoption für den gesamten Betrieb) und der „kleinen Option“ (betrifft nur die bäuerlichen Nebentätigkeiten) unterschieden.

Einkünfte aus der land- und forstwirtschaftlichen Urproduktion sind in der vom Einheitswert abgeleiteten, pauschalen Beitragsgrundlage (=Versicherungswert) enthalten. Die Einnahmen aus Nebentätigkeiten sind durch den angesprochenen Versicherungswert nicht abgegolten und unterliegen einer gesonderten Beitragspflicht. Zu beachten ist jedoch, dass die einzelnen Nebentätigkeiten beitragsrechtlich unterschiedlich behandelt werden. Es gibt Nebentätigkeiten, deren Einnahmen ab dem ersten Euro gesonderte Sozialversicherungsbeiträge auslösen und andere, wo erst nach Überschreiten einer bestimmten Grenze (Freibetrag) eine Beitragspflicht entsteht.

2.3 Wie erfolgt die Berechnung der Beitragsgrundlage für die Einnahmen der Be- und Verarbeitung (= Nebentätigkeit)?

Liegen beitragspflichtige Nebentätigkeiten vor und wurde kein Antrag auf die „große Beitragsgrundlagenoption“ gestellt, eröffnen sich zwei Möglichkeiten:

■ Pauschale Beitragsgrundlage für Nebentätigkeiten

Grundsätzlich wird die Beitragsgrundlage unter Heranziehung pauschaler Ausgabensätze (70 %) ermittelt. Im Rahmen der Direktvermarktung von be- und verarbeiteten Produkten wird in einem ersten Schritt ein Freibetrag von 3.700 € abgezogen. 30 % des verbleibenden Betrages gelten als Beitragsgrundlage für die Pensions-, Kranken- und Unfallversicherung.

Achtung: Es wird zwischen Urprodukten einerseits und be- und verarbeiteten Produkten andererseits unterschieden. Die Vermarktung von Urprodukten (siehe die in der Urprodukteverordnung genannten Produkte) stellt keine landwirtschaftliche Nebentätigkeit dar und unterliegt daher auch keiner gesonderten Beitragspflicht für bäuerliche Nebentätigkeiten.

■ Beitragsberechnung bei „kleiner Option“

Der/die Betriebsführer:in kann beantragen, dass die tatsächlichen Einkünfte bäuerlicher Nebentätigkeiten laut Einkommensteuerbescheid für die Berechnung der Sozialversicherungsbeiträge herangezogen werden (sog. „kleine Option“).

Achtung: Bei Ausübung der „kleinen Option“ kommt der Freibetrag von 3.700 € nicht zur Anwendung! Weiters ist zu beachten, dass in diesem Fall eine monatliche Mindestbeitragsgrundlage von 956,70 € (Wert 2024) gilt. Diese Mindestbeitragsgrundlage kommt auch zur Anwendung, wenn die im Steuerbescheid ausgewiesenen Einkünfte geringer sind.

3. Steuerrechtliche Fragen

3.1 Welche steuerrechtlichen Rahmenbedingungen sind bei der bäuerlichen Direktvermarktung zu beachten?

Die steuerrechtlichen Rahmenbedingungen bei der Direktvermarktung richten sich danach, ob einerseits Urprodukte oder be- und verarbeitete Produkte verkauft werden und andererseits welcher Gewinnermittlungsart der landwirtschaftliche Betrieb unterliegt.

Ob ein Erzeugnis ein Urprodukt ist, richtet sich größtenteils nach der Urprodukteverordnung (z.B. Milch, Honig, Getreide). Die Einnahmen aus dem Verkauf land- und forstwirtschaftlicher Urprodukte gehören zu den Einkünften aus Land- und Forstwirtschaft. Dies ist unabhängig davon, wie hoch der Umsatz ist und ob der Verkauf direkt ab Hof oder zum Beispiel in Form des Automatenverkaufs erfolgt. Be- und verarbeitete Produkte (z.B. Brot, Wurst, Fruchtojoghurt) zählen steuerrechtlich betrachtet, dann zur Land- und Forstwirtschaft, wenn der Wert der zugekauften und verarbeiteten Waren 25 % der Einnahmen aus der Be- und Verarbeitung nicht überschreitet und wenn die Einnahmen aus der Be-und/oder Verarbeitung für sich alleine oder gemeinsam mit den Einnahmen aus einem anderen land- und forstwirtschaftlichen Nebenerwerb (z.B. Winterdienst, Holzakkord) 45.000 € nicht überschreiten. Bei vollpauschalierten Betrieben sind die Einnahmen aus der Urproduktion durch die vollpauschalierte Gewinnermittlung (42 % vom Einheitswert) erfasst. Bei teilpauschalierten Betrieben können von den Einnahmen, je nachdem ob es sich um „tierische“ oder „pflanzliche“ Urprodukte handelt, 80 % oder 70 % als pauschale Ausgaben abgezogen werden. Bei den Einnahmen aus Be- und Verarbeitung steht bei beiden Gewinnermittlungsarten eine 70 %ige Ausgabenpauschale zu.



3.2 Ab wann besteht Einkommensteuerpflicht?

Betriebsführer:innen sind dazu verpflichtet, eigenständig zu prüfen:

- welcher Gewinnermittlungsart der Betrieb unterliegt (Vollpauschalierung, Teilpauschalierung, Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder Buchführung) und
- ob aufgrund der durchgeführten Gewinnermittlung positive Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft erzielt werden.

Einkommensteuererklärungspflicht besteht vereinfacht dann, wenn das gesamte Jahreseinkommen über der Steuerfreigrenze liegt. Die Steuerfreigrenze wird jährlich angepasst und beträgt für das Jahr 2024 12.816 €.

3.3 Was muss bezüglich Umsatzsteuer berücksichtigt werden?

Nicht buchführungspflichtige Betriebe, die überdies einen Umsatz von maximal 600.000 € haben, sind bei der Umsatzsteuer pauschaliert. Wenn umsatzsteuerpauschalierte Unternehmen Lieferungen und Leistungen erbringen, gilt ein sogenannter Durchschnittssteuersatz von 10 % bzw. 13 %. Beim Verkauf an ein anderes Unternehmen beträgt der Durchschnittssteuersatz generell 13 %. Beim Verkauf an Nichtunternehmer:innen hängt der Umsatzsteuersatz von der Art des Produktes ab, z.B. für Milch 10 % und für Brennholz 13 %. Im Rahmen der Umsatzsteuerpauschalierung entsteht grundsätzlich weder eine Umsatzsteuerzahllast noch ein Vorsteuerüberschuss. Für die pauschalierten Umsätze treffen den/die Land- und Forstwirt:in umsatzsteuerlich weder eine Aufzeichnungs- noch eine Steuererklärungspflicht.

Von der allgemeinen Umsatzsteuerpauschalierung gibt es jedoch eine wichtige Ausnahme: Für die Lieferungen und den Eigenverbrauch von gewissen nichtalkoholischen Getränken (z.B. Obst-, Beeren-, Gemüsesäfte, ...) und alkoholischen Flüssigkeiten (z.B. Branntwein/Edelbrand, Likör, Sturm, Wein/Most aus zugekauften Grundstoffen, ...) ist eine Zusatzsteuer von 10 % der Bemessungsgrundlage (bei Verkauf an Nichtunternehmer:innen) bzw. von 7 % (bei Verkauf an Unternehmer:innen) zu bemessen und zu entrichten. Werden in zwei aufeinanderfolgenden Kalenderjahren Umsätze von jeweils mehr als 600.000 € netto erzielt, kann mit Beginn des darauf zweitfolgenden Kalenderjahres die Umsatzsteuerpauschalierung nicht mehr angewendet werden. Dann befindet sich der Betrieb in der Umsatzsteuerregelbesteuerung und eine Umsatzsteuerverrechnung mit dem Finanzamt hat zu erfolgen (Umsatzsteuervoranmeldungen und Jahreserklärung). Ein land- und forstwirtschaftlicher Betrieb kann auch freiwillig in die Regelbesteuerung wechseln und ist dann zumindest 5 Jahre gebunden.

3.4 Wie sind die Produktpreise beim Automatenverkauf auszuweisen?

Die Preise sind als Bruttopreise (inklusive USt.) auszuweisen.

3.5 Gilt beim Automatenverkauf Belegerteilungs- sowie Registrierkassenpflicht?

Bei Warenausgabe- und Dienstleistungsautomaten, bei denen die Gegenleistung für die jeweiligen Einzelumsätze 20 € brutto nicht übersteigt, kann nach § 4 BarUV 2015 eine vereinfachte Losungsermittlung in Anspruch genommen werden. Für diese Automaten gilt weder eine Registrierkassenpflicht noch eine Belegerteilungspflicht.

Warenausgabe- und Dienstleistungsautomaten, bei denen Einzelumsätze von mehr als 20 € brutto getätigt werden können, fallen unter die Registrierkassenpflicht und die Belegerteilungspflicht.

3.6 Müssen zusätzliche Umsatzaufzeichnungen beim Automatenverkauf gemacht werden?

Warenausgabeautomaten, bei denen der Einzelumsatz unter 20 € brutto liegt, unterliegen einer vereinfachten Losungsermittlung. Eine vereinfachte Losungsermittlung kann bei diesen Automaten durch eine zumindest im Abstand von 6 Wochen regelmäßig erfolgende Ermittlung und Aufzeichnung der Anzahl der verkauften Waren durchgeführt werden. Dies ist möglich im Rahmen der Nachfüllung durch Bestandsverrechnung (Endbestand minus Anfangsbestand bzw. Nachfüllmenge) oder manuelle oder elektronische Auslesung der Zählwerkstände bei vorhandenen Zählwerken. Darüber hinaus sind anlässlich jeder Kassenentleerung, die zumindest einmal monatlich zu erfolgen hat, die vereinnahmten Geldbeträge je Automat zu ermitteln und aufzuzeichnen.

3.7 Welche steuerrechtlichen Voraussetzungen muss ich bei einem Automatenverkauf im Rahmen der Direktvermarktung im Unterschied zu jenem im Rahmen eines Gewerbes beachten?

Bäuerliche Direktvermarktung: Die Direktvermarktung fällt grundsätzlich, wie die restliche Urproduktion und gewisse Nebentätigkeiten, einkommensteuerlich unter Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft. Je nachdem welches Produkt verkauft wird, liegt entweder Urproduktion oder Be- und Verarbeitung vor. Die Urprodukteverordnung gibt in vielen Fällen darüber Auskunft, ob es sich um ein Urprodukt oder ein be- und verarbeitetes Produkt handelt. Bei der Be- und Verarbeitung dürfen die Einnahmen aus der Be- und Verarbeitung allein oder gemeinsam mit den Einnahmen aus einem bestimmten land- und forstwirtschaftlichen Nebenerwerb (z.B. Winterdienst, Holzakkord) 45.000 € jährlich nicht überschreiten. Bei der Be- und Verarbeitung dürfen für die Gewinnermittlung im Rahmen der Voll- und Teilpauschalierung von den Einnahmen pauschal 70 % als Ausgaben abgezogen werden. Bei Überschreitung der 45.000 € Einnahmengrenze ist eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung durchzuführen (Basispauschalierung möglich) und es liegen Einkünfte aus Gewerbebetrieb vor. Bei der Umsatzsteuer ist (wenn die restlichen Voraussetzungen vorliegen) die Umsatzsteuerpauschalierung anwendbar. Das heißt beim Verkauf an Nichtunternehmer:innen sind in der Regel 10 % USt. in Rechnung zu stellen (bei gewissen Produkten 13 %), beim Verkauf an Unternehmer:innen sind generell 13 % USt. in Rechnung zu stellen. Bei freiwilliger oder verpflichtender Regelbesteuerung sind die allgemeinen Regeln des Umsatzsteuergesetzes anwendbar. Bei Überschreitung der 45.000 € Einnahmengrenze ist ebenso die Regelbesteuerung anwendbar (automatisch Regelbesteuerung - Kleinunternehmerregelung nicht möglich).

Gewerbe: Wird der Automatenverkauf in Form eines Gewerbes betrieben, so ist einkommensteuerlich eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung durchzuführen (Basispauschalierung möglich) und die Einnahmen führen zu Einkünften aus Gewerbebetrieb. Umsatzsteuerlich ist die Regelbesteuerung anwendbar, jedoch ist die Kleinunternehmerregelung zu beachten. Nähere Informationen dazu erhalten Sie bei der Wirtschaftskammer NÖ.

4. Betriebswirtschaftliche Fragen

4.1 Ab wann rechnet sich die Anschaffung eines Verkaufsautomaten?

Grundsätzlich sollte der Ertrag so hoch sein, dass der Verkaufsautomat die variablen und fixen Kosten für das Betreiben dieses Automaten deckt und auch eine entsprechende Entlohnung der dafür eingesetzten Arbeit möglich ist. Auch eine mögliche Beitragserhöhung in der Sozialversicherung

durch den Verkauf von Produkten, welche nicht als Urprodukte definiert sind, muss einkalkuliert werden. Somit ist diese Frage nicht pauschal zu beantworten und muss betriebsindividuell betrachtet werden. Am besten kann diese Frage mithilfe einer betriebswirtschaftlichen Kalkulation beantwortet werden. **Eine solche Kalkulation ist in der „Betriebswirtschaftlichen Kalkulation: Direktvermarktung mittels Automaten“ auf Seite 55 enthalten.**

4.2 Wie kann längerfristig betrachtet mit einem Automatenverkauf Gewinn erwirtschaftet werden? Welche Kennzahlen sind zu beachten?

Diese Frage ähnelt sehr Frage 4.1 und hierbei spielen wieder sehr viele individuelle Parameter eine Rolle. Grundsätzlich gilt auch hier, dass der Ertrag so hoch sein sollte, dass der Verkaufsautomat die variablen und fixen Kosten für das Betreiben dieses Automaten deckt und auch eine entsprechende Entlohnung der dafür eingesetzten Arbeit möglich ist. Dabei darf auch die Sozialversicherung nicht unbedacht bleiben. Ein weiterer wesentlicher Aspekt ist die Auslastung des Automaten. Denn wie auch in der Ausfüllanleitung im Werkzeug „Betriebswirtschaftliche Kalkulation: Direktvermarktung mittels Automaten“ beschrieben, fallen die fixen Kosten unabhängig von der verkauften Menge an. Das bedeutet aber zugleich, dass mit einer erhöhten Stückzahl diese fixen Kosten auf eine größere Anzahl an Produkten aufgeteilt werden können und in der Regel der Betrieb des Automaten wirtschaftlicher wird, sofern der Verkaufspreis die entsprechenden Kosten abdecken kann. Auf lange Sicht spielt natürlich auch die Abschreibung eine wesentliche Rolle. Wird der Automat nach Ablauf der Nutzungsdauer noch weiter betrieben und es ist kein Neukauf notwendig, so wirkt sich das ebenfalls positiv auf die Wirtschaftlichkeit aus. Auch hier ist eine betriebsindividuelle Kalkulation eine wichtige Beurteilungsgrundlage. **Eine solche Kalkulation ist in der „Betriebswirtschaftlichen Kalkulation: Direktvermarktung mittels Automaten“ auf Seite 55 enthalten.**

4.3 Wie sollte ich vorgehen, wenn ich vor dem Ankauf eines Automaten eine Kostenrechnung mache?

Wichtig ist eine entsprechende Vor-Kalkulation vorzunehmen, welche während des Betriebes laufend überprüft werden sollte. Um diese Kalkulation anstellen zu können, muss der Investitionsbedarf abgeschätzt werden. Erst dann kann über zwei weitere Schritte eine entsprechende Berechnung des Automaten umgesetzt werden. Die Preiskalkulation der eigenen Produkte ist ein erster essentieller Schritt, um die Wirtschaftlichkeit des Verkaufsweges „Automat“ beurteilen zu können. Aufbauend darauf kann der Verkaufsweg „Automatenverkauf“ durchkalkuliert werden, um dessen Wirtschaftlichkeit zu beurteilen. Wichtig dabei ist auch andere Verkaufswege (eventuell bereits bestehend) im Vergleich hinsichtlich Einkommensbeitrag und Arbeitszeitaufwand zu betrachten. **Eine solche Kalkulation ist in der „Betriebswirtschaftlichen Kalkulation: Direktvermarktung mittels Automaten“ auf Seite 55 enthalten.**

4.4 Welche Kosten sollte ich bei der Preiskalkulation meiner Produkte beim Vermarktungsweg Automatenverkauf mitbedenken?

Grundsätzlich muss man zwischen den Produktionskosten und den Vermarktungskosten unterscheiden. Ein zentraler Aspekt der Produktion ist die Festlegung eines Preises für das Urprodukt auf marktüblichem Niveau. Darauf aufbauen sollte man ein Kostenverständnis für die Be- bzw. Verarbeitung haben. Zudem dürfen nicht die Kosten für Energie, Reinigung, Verpackung und Schwund

vernachlässigt werden. Ein großer Faktor können auch Personalkosten sein. Zudem sind häufig bauliche/maschinelle Investitionen für die Produktion notwendig. Auch dafür fallen Kosten für Abschreibungen, Verzinsungen, Instandhaltungen oder auch Versicherungen an. Weiterführend wird dann die Vermarktung, in diesem Fall der Automatenverkauf, berechnet. Dafür fallen Kosten für das notwendige Personal (u.a. zum Nachsortieren, Reinigungen, Organisation) an. Weitere laufende Kosten sind Bankomatzahlung/Kreditkartenzahlung bzw. Provisionen aufgrund von Franchisesystemen. Auch muss der Betrieb (Stromverbrauch, Einsatz von Internet) gedeckt werden. Wenn es zu Defekten oder Störungen kommt, fallen zusätzlich Dienstleistungskosten an. **Tipp:** Eine genaue Preiskalkulation kann Mithilfe der Landwirtschaftskammer NÖ erfolgen. Informationen zum Beratungsprodukt stehen auf der Website <https://noe.lko.at> zur Verfügung.

4.5 Ist es betriebswirtschaftlich von Vorteil mehrere Standorte zu eröffnen?

Grundsätzlich kann durch eine Diversifizierung (der Standorte) sehr häufig das Betriebsrisiko gesenkt werden. Jedoch sind hier vorher wichtige Parameter, wie die Kundenfrequenz der einzelnen Standorte oder der Kostenvorteil bei mehreren Standorten, zu prüfen. Zudem fallen dafür bei jedem Standort Anschaffungskosten an, welche über den laufenden Betrieb (siehe Frage 4.4) berücksichtigt werden müssen, ebenso wie die erhöhte Arbeitszeit. Auch dafür ist es ratsam, sich vorab mit einer Preiskalkulation zu befassen.

4.6 Welchen Zeitaufwand muss ich für die Befüllung, Reinigung und Wartung eines Automaten kalkulieren?

Der Zeitaufwand für die Befüllung, Reinigung und Wartung eines Automaten hängt von mehreren Faktoren ab, wie z.B. der Art des Automaten, der Anzahl der Produkte, der Routine und Erfahrung der Betreibenden, dem Standort, der technischen Ausstattung und der Kund:innenfrequenz. Nach Erfahrungsberichten von Direktvermarkter:innen, die einen Automaten betreiben, kann im Durchschnitt mit folgenden Zeitaufwänden gerechnet werden:

- **Warenausgabeautomat:** Ungefähr 1,5 bis 3 Stunden pro Woche (z.B. dreimal wöchentlich je eine Stunde)
- **Lockbox:** Ungefähr 15 Stunden pro Woche (z.B. täglich je zwei Stunden)
- **Rohmilchautomat:** Ungefähr 1,5 bis 3 Stunden pro Woche (z.B. dreimal wöchentlich je eine Stunde)

4.7 Wie oft muss ich den Automaten auffüllen?

Wie oft ein Automat aufgefüllt werden muss, hängt von verschiedenen Faktoren ab, wie z.B. dem Verkaufsvolumen, saisonalen Schwankungen, der Produktart und der Größe des Automaten. Nach Erfahrungsberichten von Direktvermarkter:innen, die einen Automaten betreiben, kann im Durchschnitt mit folgenden Füllintervallen gerechnet werden:

- **Warenausgabeautomat:** Etwa zweimal bis viermal pro Woche
- **Lockbox:** Etwa einmal pro Tag
- **Rohmilchautomat:** Mindestens alle drei Tage (aufgrund der gesetzlichen Vorschrift, dass Rohmilch nur am Tag der Gewinnung und den zwei darauffolgenden Tagen abgegeben werden darf).



4.8 Wie viel Diebstahl/Vandalismus muss ich bei Automaten einkalkulieren?

Aufgrund des geschlossenen „Verkaufsraums“ sind Diebstahl und Vandalismus bei Automaten sehr gering. Dies bestätigen auch Erfahrungsberichte von Direktvermarkter:innen, die Automaten betreiben. Allerdings gibt es einige Faktoren, wie den Standort, Sicherheitsmaßnahmen oder die Art des Automaten, die Diebstahl und Vandalismus beeinflussen können. Möglichkeiten um Diebstahl und Vandalismus vorzubeugen, sind unter anderem:

- **Installation einer Überwachungskamera am/beim Automaten:** Zur Abschreckung von Diebstahl und Vandalismus. Wichtig: Datenschutzbestimmungen einhalten!
- **Installation weiterer Sicherheitseinrichtungen:** Bewegungsmelder, Alarmanlagen und Sicherheitsglas.
- **Abschluss einer Versicherung:** In einigen Fällen können Automaten in die bestehende landwirtschaftliche Versicherung integriert werden, in anderen Fällen besteht die Möglichkeit ein zusätzliches Versicherungsprodukt abzuschließen.
- **Standortwahl:** Standorte direkt am Hof oder in frequentierten und überwachten Bereichen sind weniger von Vandalismus betroffen als abgelegene Bereiche.

4.9 Kann ich mich gegen Vandalismus und mutwillige Zerstörung versichern lassen?

Um im Falle von Vandalismus oder Diebstahl unnötige Kosten und Aufwand zu vermeiden sowie Nerven zu sparen, ist es wichtig, sich frühzeitig mit dem/der Versicherungspartner:in in Verbindung zu setzen und den Automaten in die bestehende landwirtschaftliche Versicherung integrieren zu lassen. Darüber hinaus gibt es bei betriebsfremden Standorten die Möglichkeit zusätzliche Versicherungsprodukte, die auch gegen einfachen Diebstahl schützen, abzuschließen. Erkundigen Sie sich vor der Aufnahme des Automatenverkaufs zeitgerecht beim/bei der Versicherungspartner:in Ihres Vertrauens.

5. Bauliche Fragen

5.1 Welcher Standort ist für die Direktvermarktung mittels Automaten geeignet?

Bei der Wahl des Standortes gilt es die Flächenwidmung, welche die Nutzungsmöglichkeit eines Gebietes festlegt, sowie den örtlichen Bebauungsplan zu beachten. In den Flächenwidmungsplan kann bei der Gemeinde, in der das Grundstück liegt, Einsicht genommen werden. Darüber hinaus sollten folgende Aspekte bei der Standortwahl berücksichtigt werden: Erreichbarkeit für Kund:innen, Parkplätze und Wendemöglichkeit, befestigter Standortplatz, Stromanschluss, Beschilderung, Beleuchtung, Internetanschluss, Kund:innenfrequenz, Wegzeit zum Nachbestücken des Automaten, Schneeräumung im Winter, barrierefreier Zugang, Erweiterungsmöglichkeiten, Einzugsgebiet und Konkurrenz.

5.2 Ist für das Aufstellen eines Automaten eine Baugenehmigung erforderlich?

Da ein Automat laut Bauordnung nicht als Gebäude oder bauliche Anlage zählt, ist die reine Aufstellung eines Automaten aus baurechtlicher Sicht nicht bewilligungspflichtig.

Da in den meisten Fällen jedoch ein Witterungsschutz oder Fundament notwendig sein wird, bedarf es dadurch einer Baubewilligung. Die Aufstellung eines Verkaufsautomaten in einem bestehenden Raum (z.B. Selbstbedienungsladen oder Bauernladen) ist zumindest anzeigespflichtig (Änderung

des Verwendungszweckes von Gebäuden).

Das Vorhaben sollte jedenfalls bei der Gemeinde gemeldet werden. Die Baubehörde prüft die Zulässigkeit des Vorhabens in baurechtlicher sowie auch aus raumordnungsrechtlicher Sicht. **Achtung:** Auch Container sind „Gebäude“ im Sinne der Bauordnung und somit bewilligungspflichtig. Sobald der Verkauf gewerblich stattfindet, unterliegt das Vorhaben zusätzlich dem Betriebsanlagenrecht. Hierfür ist in Niederösterreich die Bezirksverwaltungsbehörde (Bezirkshauptmannschaft oder Magistrat) zuständig und es ist auf die richtige Flächenwidmung zu achten.

5.3 Wie kann ich meinen Automaten vor Witterung schützen?

Es ist jedenfalls empfehlenswert einen Automaten mit einer Überdachung vor Schnee, Regen und Sonneneinstrahlung zu schützen. Das Vordach sollte so groß dimensioniert werden, dass es zusätzlich auch die Kund:innen während des Kaufs vor der Witterung schützt. Je nach Lage kann es sinnvoll sein, auch einen seitlichen Windschutz zu errichten.

5.4 Kann ich Hinweisschilder, die auf meinen Automaten hinweisen, überall aufstellen? Was ist zu beachten?

Das Aufstellen von Werbe- bzw. Hinweistafeln auf der Straße ist straßenverkehrsrechtlich zu bewilligen. Gemäß § 84 Straßenverkehrsordnung (StVO) sind außerhalb von Ortsgebieten Werbungen und Ankündigungen neben Straßen innerhalb einer Entfernung von 100 m vom Fahrbahnrand verboten. Die Behörde (Bezirksverwaltungsbehörde bei Bundes- und Landesstraßen, Gemeinde bei Gemeindestraßen) hat Ausnahmen von diesem Verbot zu bewilligen, wenn das Vorhaben einem vordringlichen Bedürfnis der Straßenbenützer:innen dient oder für diese immerhin von erheblichem Interesse ist und vom Vorhaben eine Beeinträchtigung des Straßenverkehrs nicht zu erwarten ist. Daneben gibt es noch den Auffangtatbestand des § 35 StVO, der sich mit der Vermeidung von Verkehrsbeeinträchtigungen auseinandersetzt (z.B. Werbe- und Hinweistafeln neben der Straße im Ortsgebiet).

Neben der Straßenverkehrsordnung ist auch das Naturschutzrecht zu beachten. Außerhalb vom Ortsbereich kann eine Bewilligung durch die Naturschutzbehörde (Bezirksverwaltungsbehörde) erforderlich sein. Sofern die Werbe- bzw. Hinweistafel eine bauliche Anlage darstellt, sind auch die baurechtlichen Bestimmungen einzuhalten. Werbeanlagen gelten grundsätzlich dann als bauliche Anlage, wenn zu ihrer standsicheren Aufstellung (Fundierung, Absicherung gegen Sturmschäden etc.) wesentliche bautechnische Kenntnisse erforderlich sind. Des Weiteren dürfen gemäß § 25 Bundesstraßengesetz akustische Werbungen und Vorrichtungen zur Abgabe akustischer Ankündigungen bis zu einer Entfernung von 100 m entlang der Bundesstraße nicht errichtet werden. Optische Ankündigungen und Werbungen bedürfen in diesem Bereich einer Zustimmung der Bundesstraßenverwaltung, die nur dann erteilt werden darf, wenn diese Ankündigungen und Werbungen dem allgemeinen Interesse der Verkehrsteilnehmer:innen dienen. Für den Fall, dass die Werbe- bzw. Hinweistafel nicht auf Eigengrund aufgestellt wird, ist aus zivilrechtlicher Sicht auch die Zustimmung des/der jeweiligen Grundeigentümer:in einzuholen.



6. Fragen zur Lebensmittelhygiene und Lebensmittelkennzeichnung

6.1 Ist für den Verkauf von bäuerlichen Produkten mittels Automaten zwingend eine Verpackung erforderlich?

Ob Produkte lose oder verpackt verkauft werden können, hängt von der Art der Produkte, vom Automaten und davon ab, ob verschiedene Produktgruppen in einem Automaten angeboten werden sollen. Daher kann diese Frage nicht pauschal mit Ja oder Nein beantwortet werden. Die Entscheidung, ob und wie die Produkte verpackt werden, liegt grundsätzlich bei den Lebensmittelunternehmer:innen. Lebensmittel müssen, je nach Produktgruppe, vor Verunreinigungen, Schädlingen, Mikroorganismen, Licht, Wärme, Fremdgerüchen oder anderen nachteiligen Einflüssen sowie vor dem Verlust von Aromen und Inhaltsstoffen geschützt werden. Es gibt für Lebensmittel eine Reihe geeigneter Verpackungen und Materialien, die den gewünschten bzw. nötigen Zweck erfüllen. Durch eine Verpackung soll auch die Frische erhalten bleiben und die Haltbarkeit verlängert werden. Diese und andere Aspekte sprechen jedenfalls dafür, bäuerliche Produkte für den Automatenverkauf zu verpacken. **Wichtig:** Verpackte Lebensmittel sind folglich entsprechend zu kennzeichnen!

Sollte sich der/die Produzent:in dennoch für einen offenen Verkauf entscheiden, muss der möglicherweise erhöhte Aufwand für Sauberkeit und Nachlieferung sowie die höheren Anschaffungskosten für Geräte, die technisch die Möglichkeit bieten, Produkte offen zu verkaufen, berücksichtigt werden.

Tipp: Beachten Sie auch, dass es in der Praxis bei einem Verkauf von offener Ware mittels Automaten vermehrt zu Fehlermeldungen kommt und dies zu einem erhöhten Aufwand hinsichtlich der Servicierung des Automaten führen kann.

6.2 Wann müssen Lebensmittel gekennzeichnet/etikettiert werden?

Im Allgemeinen gilt die Kennzeichnungspflicht für verpackte Lebensmittel. Das Etikett steht stellvertretend für den/die Erzeuger:in, sodass die Kundschaft dadurch alle wichtigen Informationen über das Produkt erhält und unter anderem vor Täuschung geschützt wird. Die Kennzeichnung muss direkt auf der Verpackung oder auf einem mit der Verpackung verbundenen Etikett angebracht sein. Darüber hinaus gibt es Regelungen betreffend der Schriftgröße sowie des Sichtfelds. Die Grundlagen zur Information über Lebensmittel sind in der EU-VO 1169/2011 geregelt. Für viele Produkte gibt es weitere spezielle Richtlinien, wie beispielsweise Vermarktungsnormen, spezielle Verordnungen etc., die eingehalten werden müssen. Die Landwirtschaftskammer bietet für eine Vielzahl von Produktgruppen Musteretiketten an, die als Vorlage bei der Erstellung der eigenen Etiketten verwendet werden können. Diese sind zu finden unter: www.gutesvombauernhof.at.

Beachten Sie: Etiketten müssen einer dauerhaften Kühlung standhalten und Feuchtigkeit „vertragen“. Je nach Produkt hat sich die Verwendung von Folienetiketten anstatt Papieretiketten für den Einsatz im Verkaufsautomaten bewährt. Das Etikett ist beim Produktverkauf mittels Automaten eine der wenigen Möglichkeiten den/die Verbraucher:in über das Lebensmittel zu informieren, daher sollte die Lebensmittelkennzeichnung vollständig und sorgfältig umgesetzt werden. Schön gestaltete Etiketten verleiten zum Kauf – auch das sollte nicht unterschätzt werden.

6.3 Genügt die Kennzeichnung auf der Verpackung oder muss der/die Käufer:in vor dem Kauf z.B. über ein Display oder einen Aushang die Informationen erhalten?

Für das Inverkehrbringen von Lebensmitteln mittels Automaten oder automatisierten Anlagen sind die verpflichtenden Informationen über Lebensmittel nicht zwingend vor Abschluss des Kaufver-

trags zur Verfügung zu stellen. Das bedeutet in der Praxis, dass Lebensmittel mittels Automaten unverändert in Verkehr gebracht werden dürfen.

Für Kund:innen ist es jedenfalls hilfreich, wenn ihnen vor dem Kauf zumindest die Informationen zu dem Produkt zur Verfügung gestellt werden, z.B. auf einem Schild oder Display. Dies erleichtert die Kaufentscheidung und beugt Fehlkäufe sowie Frust vor.

6.4 Welche wesentlichen Kennzeichnungselemente sind für verpackte Lebensmittel verpflichtend am Etikett anzugeben?

Es müssen unter anderem folgende Elemente verpflichtend angegeben werden:

Bezeichnung des Lebensmittels, Verzeichnis der Zutaten (einschließlich allergener Zutaten, Menge bestimmter Zutaten und Klassen von Zutaten), Nettofüllmenge, Mindesthaltbarkeitsdatum oder Verbrauchsdatum, ggf. Datum des Einfrierens, Aufbewahrungs- und/oder Verwendungsbedingungen, Name und Anschrift des Lebensmittelunternehmens (wenn gefordert Identitätskennzeichen), Losnummer (wenn gefordert), Angabe Herkunfts- oder Ursprungsland (wenn gefordert, z.B. bei Fleisch und Honig verpflichtend), ggf. Herkunftshinweise auf Basis der Primärzutatenverordnung, ggf. Gebrauchsanweisung, Alkoholgehalt bei alkoholhaltigen Getränken und Nährwertdeklaration (wenn gefordert).

Tipp: Nehmen Sie hinsichtlich der Lebensmittelkennzeichnung eine Beratung der Landwirtschaftskammer NÖ in Anspruch. Musteretiketten zu verschiedenen Produktgruppen können kostenlos unter www.gutesvombauernhof.at heruntergeladen werden.

6.5 Müssen Allergene gekennzeichnet werden?

Ja! Gemäß der EU-Lebensmittelinformations-Verordnung sind Allergene (= Stoffe, die geeignet sind Allergien oder Unverträglichkeiten auslösen) zu kennzeichnen. Diese Stoffe sind im Anhang II (Liste basiert auf wissenschaftlichen Erkenntnissen, aktuell 14 Stoffe) der Verordnung angeführt. Bei verpackten Waren sind die Allergene in der Zutatenliste hervorzuheben (z.B. durch Schreiben des allergenen Stoffes in Großbuchstaben oder in fetter Schrift). Seit Ende 2014 besteht die Informationspflicht über Allergene auch bei unverpackten Waren, z.B. schriftlich. Eine Allergeninformationsschulung kann bei der Landwirtschaftskammer NÖ in Präsenz oder online unter www.allergene-schulung.at absolviert werden. Detaillierte Informationen sind im „Merkblatt zur Allergeninformation“ dargestellt, welches in der Landwirtschaftskammer NÖ erhältlich und auch unter www.gutesvombauernhof.at abrufbar ist.

6.6 Worauf ist beim hygienischen Umgang mit Automaten zu achten?

Lebensmittelhygiene ist die Basis für sichere Lebensmittel und das A und O in der gesamten Lebensmittelkette. Jede Person, die mit Lebensmitteln umgeht (produziert, verarbeitet, verkauft etc.) ist Lebensmittelunternehmer:in und in seinem/ihrem Bereich für die Sicherheit der Produkte verantwortlich. Als Beitrag zur Lebensmittelsicherheit zählt die Umsetzung eines betrieblichen Eigenkontrollsystems. Als Betreiber:in ist man zusätzlich für eine angemessene Hygiene des Automaten verantwortlich und muss fachkundig betreffend der Hygienerichtlinien sein. Hierbei kommt die „Leitlinie für eine gute Hygienepaxis und die Anwendung der Grundsätze des HACCP in Einzelhandelsunternehmen“ zur Anwendung. Wesentliche Hygienevorschriften für Automaten sind weiters im Anhang II Kapitel III der Verordnung (EG)Nr. 852/2004 angeführt. Alle Hygieneleitlinien sind abrufbar unter www.verbrauchergesundheit.gv.at.

Bei einem Automatenverkauf sind unter anderem folgende Punkte zu beachten:

- Der Verkaufsautomat muss so konzipiert und gebaut sein, sowie sauber und instandgehalten werden, dass das Risiko der Kontamination, insbesondere durch Tiere und Schädlinge, vermieden wird. Schädliche Umwelteinflüsse wie Erwärmung durch Sonneneinstrahlung, Staubeintrag, Verschmutzung durch Tiere und Ungeziefer etc. sind zu vermeiden.
- Grundsätzlich sind die Herstelleranweisungen bezüglich Aufstellung, Bedienung, Reinigung und Desinfektion sowie Wartung einzuhalten. Die Bedienungsanleitung des Herstellers sollte jederzeit verfügbar sein.
- Alle mit dem Produkt in Berührung kommenden Anlagenteile/Flächen sind in einwandfreiem Zustand zu halten und müssen leicht zu reinigen und ggf. zu desinfizieren sein. Sie müssen entsprechend aus glattem, abriebfestem, korrosionsfestem und nichttoxischem Material bestehen.
- Alle nicht im Durchlaufverfahren zu reinigenden Anlagenteile müssen für Reinigungszwecke leicht zu demontieren sein.
- Es müssen angemessene Vorrichtungen und/oder Einrichtungen zur Haltung und Überwachung geeigneter Temperaturbedingungen für die Lebensmittel vorhanden sein. Wenn es die Produkte erfordern, muss der Automat beispielsweise über eine automatische Kühlung verfügen, die eine Kühllhaltung der Produkte auch bei ungünstigen Temperaturen oder Sonneneinstrahlung gewährleistet. Die aktuelle Kühltemperatur sollte außen am Automaten oder am Kühlschrank gut sichtbar sein (z.B. maximal 6 °C). Erfolgt eine Temperaturkontrolle (gerätebedingt) im Kühlschrank, kann dies über ein Minimum-Maximum-Thermometer erfolgen.
- Ein Zugriff von betriebsfremden Personen muss ausgeschlossen werden können.
- Der Automat sollte in regelmäßigen Abständen gründlich gereinigt und desinfiziert werden.
- Die empfohlenen und verwendeten Reinigungs- und Desinfektionsmittel sind gemäß den Herstellerangaben (Konzentration, Temperatur, Einwirkzeit etc.) anzuwenden.
- Beim Befüllen und Reinigen der Anlage ist saubere und entsprechende Arbeitskleidung zu tragen. Sämtliche Arbeiten sind mit sauberen, gereinigten Händen durchzuführen. Es ist ein ausreichender Schutz vor Kontaminationen zu gewährleisten.
- Aufzeichnungen über Beschickung, Temperaturüberwachung, Reinigung und Desinfektion sind in geeignetem Umfang zu führen.

Eine Hygieneschulung hilft bei der Umsetzung der Hygienebestimmungen und sollte in regelmäßigen Abständen besucht werden. Schulungen werden von der Landwirtschaftskammer NÖ angeboten bzw. können online unter www.hygiene-schulung.at absolviert werden.

6.7 Was ist speziell bei einem Milchautomaten zu beachten?

Für die Abgabe von Milch mittels Automaten ist das „Merkblatt zur Abgabe von Milch mittels Automaten oder Gefäßen zur Selbstbedienung“ zu beachten. Es bietet Empfehlungen für den hygienischen Umgang von Geräten und Einrichtungen zur Abgabe von Milch, um zu gewährleisten, dass die Milch keine hygienischen Beeinträchtigungen erfährt. Das Merkblatt ist zu finden unter: www.verbrauchergesundheit.gv.at. Es beinhaltet folgende Themen: Abgabe von Rohmilch, Aufstellungsort, Ausstattung, Beschickung und regelmäßiger Betrieb, Reinigung und Desinfektion, Arbeitshygiene und Arbeitskleidung, Temperaturanforderungen sowie Wartung und Eigenkontrolle durch den/die Betreiber:in. Die Rahmenbedingungen für die Abgabe von Rohmilch direkt an Kon-

summent:innen regelt die Rohmilchverordnung. Für den Rohmilchverkauf mittels Automaten gelten folgende Grundregeln:

- Rohmilch darf nur direkt von der tierhaltenden Person an den/die Endverbraucher:in oder an Einzelhandelsunternehmen und von diesen Einzelhandelsunternehmen direkt an den/die Endverbraucher:in abgegeben werden.
- Rohmilch darf nicht an Schulen und Kindergärten abgegeben werden.
- Rohmilch darf nur am Tag der Gewinnung und den zwei darauffolgenden Tagen abgegeben werden.
- Rohmilch ist mit dem Hinweis „Rohmilch vor dem Verzehr abkochen“ zu versehen, z.B. mittels Aushang in unmittelbarer Nähe der Abgabeeinrichtung.
- Aus hygienischen Gründen wird empfohlen, keine Nachfüllung vor einer vollständigen Entleerung sowie Reinigung und Desinfektion durchzuführen.
- Es wird empfohlen, dass bei geringer Entnahmefrequenz das System durch Eigenentnahme regelmäßig gespült wird (mindestens zweimal pro Tag).
- Rohmilchautomaten sollten über ein automatisches Rührwerk verfügen, da die nicht homogenisierte Milch sonst aufrahmt.
- Automaten sind hinsichtlich ihrer Kühlleistung so auszulegen, dass die Temperatur der zur Ausgabe bestimmten Erzeugnisse in allen produktberührten Teilen im Bereich der Anforderungen der VO (EG) Nr 853/2004 gehalten werden kann.
- Wird Rohmilch über weitere Strecken zum Automaten transportiert, muss sichergestellt werden, dass die Milchttemperatur 10 °C nicht überschreitet.
- Rohmilchautomaten sollten so aufgestellt sein, dass die Produktqualität und -sicherheit nicht durch Umwelteinflüsse negativ beeinflusst wird (z.B. starke Sonneneinstrahlung oder Regen).

6.8 Was ist speziell bei einem Eierautomaten zu beachten?

Für Geflügelhalter gilt grundsätzlich die Geflügelhygieneverordnung (BGBI.II Nr. 100/2007 idgF), in der Hygiene- und Untersuchungsbestimmungen festgelegt sind. Die Verordnung gilt nicht für die Haltung von weniger als 350 Tieren, von denen ausschließlich die direkte Abgabe in kleinen Mengen durch den/die Erzeuger:in an den/die Endverbraucher:in oder an örtliche Einzelhandelsunternehmen, die diese Erzeugnisse direkt an den/die Endverbraucher:in abgeben erfolgt. Bei Hühnereiern ist zur Rückverfolgbarkeit bis zur Produktionsstätte und zur Deklaration der Haltungsform die Einzeleikennzeichnung mit dem Erzeugercode vorgeschrieben (Stempeln). Die Einzeleikennzeichnung ist verpflichtend, wenn:

- die Eier außerhalb der Hofstelle verkauft werden (egal ob sortiert oder unsortiert),
- Eier an den Lebensmittelhandel zum Weiterverkauf oder an die Gastronomie oder zur Weiterverarbeitung (z.B. an Bäckereien) abgegeben werden,
- die Eier sortiert und mit der Angabe der Güte- und Gewichtsklasse in Verkehr gebracht werden,
- die Eier an eine Packstelle abgegeben werden.

Von der Einzeleikennzeichnung ausgenommen sind Direktvermarktungsbetriebe, die Eier Ab-Hof (inklusive Zustellung) oder im Verkauf an der Tür unmittelbar an den/die Endverbraucher:in abgeben, sofern keine Sortierung nach Güte- und Gewichtsklassen erfolgt.

Die allgemeinen Hygieneanforderungen an Eier, welche auch beim Verkauf in einem Automaten zu beachten sind, sind folgende:



- Eier müssen unmittelbar nach dem Legen bis zum Verkauf sauber, trocken und frei von Fremdgerüchen gelagert werden.
- Eier müssen wirksam vor Stößen und vor Sonneneinstrahlung geschützt werden.
- Eier müssen bei einer, vorzugsweise, konstanten Temperatur, die nicht unter 5 °C liegt, aufbewahrt und befördert werden. Trotz keiner direkten Sonneneinstrahlung darf es im Automat nicht zu heiß werden.
- Die Abgabe von Eier an Verbraucher:innen muss binnen 28 Tagen nach dem Legen erfolgen.

Es empfiehlt sich für einen Verkauf mittels Automaten die Eier in 10er oder 6er Kartons zu verpacken und entsprechend zu kennzeichnen. Der Automat sollte mit einer Kühlfunktion ausgestattet und für Eierkartons geeignet sein. Fragen zu den geltenden Hygienebestimmungen und Rechtsvorschriften bei der Vermarktung von Eiern können bei einer betriebsindividuellen Beratung der Landwirtschaftskammer NÖ geklärt werden. Nähere Informationen und Muster zur richtigen Kennzeichnung und Direktvermarktung sind im Merkblatt „Direktvermarktung und Kennzeichnung von Eiern“ zusammengefasst. Das Merkblatt ist in der Landwirtschaftskammer NÖ erhältlich oder unter www.gutesvombauernhof.at abrufbar.

6.9 Was ist bei einem Automaten mit gemischtem Sortiment zu beachten?

Bei einem Verkauf von unterschiedlichen Produkten/Warengruppen im gleichen Automaten ist unter anderem auf folgende Punkte zu achten:

- unterschiedliche Produkte/Warengruppen erfordern eine unterschiedliche Kühltemperatur
- die Kühlzonen müssen an das Sortiment angepasst werden, technische Voraussetzungen prüfen
- eine mögliche gegenseitige nachteilige Beeinflussung ist zu vermeiden – vorzugsweise Produkte verpackt anbieten
- die jeweiligen, eventuell produktspezifischen, hygienerechtlichen Bestimmungen sind zu beachten

Tipp: Mithilfe von Telemetrie kann die Temperatur des Automaten jederzeit überwacht und geändert werden. Nähere Informationen zur Telemetrie siehe Frage 7.5.

7. Technische Fragen

7.1 Welche verschiedenen Arten von Automaten gibt es?

Es gibt eine Vielzahl von Automaten mit unterschiedlichen Funktionen. Hier aufgelistet sind die drei am häufigsten verwendeten Automaten in der Direktvermarktung:

- **Warenausgabeautomat (Verkaufsautomat):** Zur Ausgabe von verpackten Produkten.
- **Lockbox:** Zur Ausgabe von Produkten in größeren Mengen (z.B. 1 Kilo Kartoffeln, 1 Kiste mit Säften).
- **Rohmilchautomat:** Zur Abgabe von Rohmilch.

Die (technische) Ausstattung der Automaten variiert, je nachdem, was die Automatenverkaufsfirma anbietet und sich der/die Kund:in wünscht. **Weitere Informationen zu den einzelnen Automatenarten sind in „Technische Fakten: Direktvermarktung mittels Automaten“ auf Seite 37 enthalten.**



7.2 Welche technischen Einrichtungen bei Automaten gibt es?

Technische Einrichtungen bei Automaten können je nach Zweck und Anwendung variieren. Hier sind einige technische Einrichtungen, die Automaten bieten: verschiedene Zahlssysteme, verschiedene Ausgabemechanismen, Displays, Telemetrie, Sicherheitseinrichtungen, Warenkorbfunktion, automatische Reinigung, LED-Beleuchtung, Rechnungsdrucker, Erweiterung zur Automateninsel, Kühl- und Heizfunktion sowie UV-Schutzfolie.

Weitere Informationen zu den technischen Möglichkeiten sind in „Technische Fakten: Direktvermarktung mittels Automaten“ auf Seite 37 enthalten.

7.3 Welche technische Ausstattung ist für den Einstieg in den Automatenverkauf empfehlenswert?

- **Bar- und Kartenzahlung:** Die Barzahlung ist nach wie vor ein gängiges Zahlungsmittel in Österreich. Aber auch die Kartenzahlung wird immer häufiger genutzt und gilt mittlerweile als Standardzahlungsart. Beim Ankauf eines Automaten sollte darauf geachtet werden, dass beide Funktionen möglich sind.
- **Telemetrie:** Telemetrie ist ein System, das Daten in Echtzeit mittels SMS/App/E-Mail/etc. übermitteln kann, wie z.B. den aktuellen Warenbestand, Abrechnungsdaten, Temperaturdaten etc. Diese Funktion ist zeitsparend und besonders empfehlenswert, wenn der Automat nicht direkt auf dem Hof steht.
- **Überwachungskamera:** Zur Prävention und Abschreckung von Diebstahl und Vandalismus empfiehlt es sich, eine Kamera zu installieren. Wichtig hierbei ist, dass die gesetzlichen Bestimmungen eingehalten werden. Siehe dazu Frage 1.16.
- **Milchautomaten:** Bei Milchautomaten sollte die Funktion der automatischen Reinigung sowie eine Heizung, um das Einfrieren der Leitungen bei Minustemperaturen zu verhindern, integriert sein.

7.4 Gibt es Automaten, in denen ich gekühlte und nicht-gekühlte/weniger gekühlte Produkte gleichzeitig verkaufen kann?

Bei Automaten mit Kühlfunktion kann ein Temperaturbereich eingestellt werden, welcher dann im gesamten Automaten gehalten wird. Unterschiedliche Temperaturbereiche in einem Automaten stehen laut unseren Recherchen bei den derzeitigen Modellen nicht zur Verfügung. Einige Lösungsansätze hierzu sind:

- Grundsätzlich gibt das risikoreichste Produkt den einzustellenden Temperaturbereich vor. Das bedeutet, verkauft man verpacktes Fleisch und Säfte in einem Automaten, gibt das Fleisch die Temperatur vor – empfohlen wird eine Lagerung bei +2 bis maximal +6 °C.
- Produkte müssen so verpackt werden, dass unterschiedliche Witterungseinflüsse, wie Kälte, Trockenheit, Sonne etc., keinen negativen Einfluss auf das Produkt haben (z.B. Brot so verpacken, dass es nicht austrocknet).
- Einige Automatenverkaufsfirmer können auch eine Platte auf einer bestimmten Höhe einsetzen, damit kann ein Temperaturunterschied zwischen den Ebenen von bis zu 5 °C geschaffen werden. Eine Überwachung der unterschiedlichen Temperaturbereiche ist hierbei notwendig.
- Für den Verkauf unterschiedlicher Produkte können auch mehrere Automaten verwendet werden, um so verschiedene Temperaturen zu ermöglichen.



7.5 Welche technische Einrichtung gibt es, um die Warenplanung und das Auffüllen der Produkte zu vereinfachen?

Unterstützung bietet hierbei die Telemetrie. Telemetrie ist ein System, das Daten in Echtzeit mittels SMS/App/E-Mail/etc. übermitteln kann, wie z.B. den aktuellen Warenbestand, Abrechnungsdaten, Temperaturdaten etc. Diese Funktion ist zeitsparend und besonders empfehlenswert, wenn der Automat nicht direkt auf dem Hof steht. Sie bietet unter anderem folgende Funktionen: Bestandsmanagement, Abrechnung, Preisänderungen, Wechselgeldmanagement, Produktänderungen, Temperatur.

Weitere Informationen zur Telemetrie sind in „Technische Fakten: Direktvermarktung mittels Automaten“ ab Seite 37 enthalten.

7.6 Welche Zahlssysteme sind möglich?

Mittlerweile gibt es eine Vielzahl von Zahlssystemen, die bei einem Automaten angeschafft werden können. Hier sind die nach unseren Recherchen gängigsten Zahlssysteme aufgelistet:

- **Münzzahlung und Noten-/Scheinzahlung:** Dieses Zahlssystem ist meist bereits im Kaufpreis enthalten und eine gängige Zahlungsart in Österreich.
- **Kartenzahlung (Kredit-, Debitkarte) und Mobile Payment (Apple Pay, Google Pay):** Diese Zahlssysteme sind mit laufenden Gebühren verbunden, dennoch sind sie empfehlenswert, da sie bereits gängige Zahlungsarten in Österreich sind.
- **Kundenkarte/Gutschein/Mitarbeiterkarte:** Dies sind spezielle Zahlungsmöglichkeiten, die bei Bedarf angeschafft werden können.
- **Online-Zahlung:** Bei der Online-Zahlungsmöglichkeit wird der Automat mit einem (bestehenden) Online-Shop verknüpft. Die Kund:innen kaufen die Produkte im Vorhinein online und bezahlen diese auch direkt. Die Produkte können dann mittels QR-Code vom Automaten abgeholt werden. Im System kann eingestellt werden, dass nur eine bestimmte Anzahl von Produkten über den Online-Shop „reserviert“ werden kann, damit auch für die restlichen Kund:innen vor Ort genügend Ware zur Verfügung steht.

Die Vor- und Nachteile zu den einzelnen Zahlssystemen sind im Werkzeug „Technische Fakten: Direktvermarktung mittels Automaten“ ab Seite 37 enthalten.

7.7 Erwartet sich der/die Kund:in die Möglichkeit, verschiedene Zahlungsarten wie Bargeld, Kartenzahlung und alternative Zahlungsmethoden nutzen zu können?

Die Erwartungen der Kund:innen hinsichtlich der verfügbaren Zahlungsmethoden sind unterschiedlich. Heutzutage bezahlen die Kundschaften laut Erfahrungsberichten etwa 50 % ihrer Einkäufe an Automaten bar und 50 % mit Karte. Daher ist es sehr empfehlenswert, sowohl Bargeldzahlung als auch Kartenzahlung und Mobile Payment anzubieten, um den Bedürfnissen der Kund:innen gerecht zu werden.

7.8 Wie viele Produkte passen in einen Automaten?

Die Anzahl der Produktplätze in einem Automaten ist von der Größe des Automaten, den Produktgrößen und dem Automatentyp abhängig.

- **Warenausgabeautomat:** Ein Standard-Warenausgabeautomat verfügt über 6 oder 8 Schubladen mit je 8 oder 10 Motoren und kann daher, je nach Produktgröße, mit 48 bis 80 verschiedenen Produkten befüllt werden. Insgesamt kann der Automat schlussendlich mit bis zu 640 Produk-

ten befüllt werden.

- **Lockbox:** Bei einer Lockbox kann keine standardisierte Anzahl von Produktplätzen angegeben werden. Die Anzahl der Fächer, und damit die Anzahl der Produkte, kann zwischen 4 bis 50 Fächern oder mehr liegen.
- **Rohmilchautomat:** Ein Standard-Rohmilchautomat kann, je nach Automatentyp, mit 100 bis 400 Liter befüllt werden.

7.9 Wer repariert den Automaten bei Defekten oder Störungen?

Die Reparatur von Automaten bei Defekten oder Störungen kann auf unterschiedliche Weise erfolgen, je nach Defekt und Vereinbarung:

- **Selbstreparatur:** In einigen Fällen können kleinere Probleme oder Störungen von der betreibenden Person selbst behoben werden, insbesondere, wenn diese entsprechend geschult ist oder eine genaue Beschreibung in der Betriebsanleitung vorhanden ist.
- **Selbstreparatur unter Anleitung des/der Verkäufer:in:** Laut Erfahrungsberichten ist dies die häufigste Art, Störungen und Defekte zu beheben. Der/die Automatenverkäufer:in gibt telefonisch oder per Video Anweisungen, wie die Reparatur durchzuführen ist. Falls Ersatzteile benötigt werden, schicken die Firmen diese an den/die Betreiber:in. Bei einigen Automatenverkaufsfirmen ist dieser Service kostenlos, bei anderen ist er in einer jährlichen Servicepauschale enthalten. Zudem sind die meisten Firmen rund um die Uhr erreichbar.
- **Automatenverkaufsfirma:** Viele Automatenverkaufsfirmen bieten einen Reparaturservice an. Bei einem größeren Defekt oder einer schwerwiegenden Störung kommt ein/eine Techniker:in vorbei und behebt das Problem. Für diesen Service werden in der Regel Arbeitszeit, Materialien und Anfahrtskosten verrechnet.

Für eine schnelle und reibungslose Behebung von Defekten oder Störungen ist es ratsam, im Vorfeld klare Absprachen mit der Automatenverkaufsfirma zu treffen.

Tipp: Befindet sich der Automat noch in der Garantiezeit, übernimmt die Automatenverkaufsfirma in der Regel die Reparaturkosten. In diesem Fall sollte der Garantieanspruch geltend gemacht werden.

7.10 Wie lange hält ein Automat (durchschnittliche Betriebslaufzeit)?

Die Betriebslaufzeit eines Automaten bei regelmäßiger Wartung und Instandhaltung beträgt laut Erfahrungsberichten im Durchschnitt 10 bis 15 Jahre. Wichtige Voraussetzungen für eine lange Lebensdauer sind folgende:

- **Untergrund:** Empfohlen wird ein Betonfundament oder zumindest ein verdichteter Untergrund. Auf keinen Fall sollten Automaten in der Wiese oder auf Schotter aufgestellt werden.
- **Außenschutz:** Wenn der Automat im Freien aufgestellt wird, ist ein Schutz aus Holz, Edelstahl, Metall etc. empfehlenswert.
- **Regelmäßige Wartung:** Regelmäßige Wartung und rechtzeitige Reparaturen verlängern die Lebensdauer eines Automaten erheblich. Eine jährliche Wartung und ein regelmäßiger Austausch von bestimmten Verschleißteilen ist jedoch nur bei Rohmilchautomaten erforderlich.

7.11 Welche Möglichkeiten gibt es, die eigenen Produkte mittels Automaten zu vertreiben, ohne in die Anschaffung eines neuen/eigenen Automaten zu investieren?

- **Automaten mieten:** Einige Firmen bieten Automaten zur Miete an. Dabei werden die Automaten



für einen bestimmten Zeitraum gemietet. Es ist wichtig, mit dem/der Vermieter:in genau zu klären, was im Mietpreis enthalten ist (z.B. Servicegebühren, Versicherung).

- **Automaten leasen:** Einige Firmen bieten Automatenleasing an. Dabei werden die Automaten für einen bestimmten Zeitraum geleast. Es ist wichtig, genau zu klären, was im Leasingpreis enthalten ist (z.B. Servicegebühren, Versicherung).
- **Automaten gebraucht kaufen:** Einige Firmen verkaufen auch gebrauchte Automaten, ebenso kann man sich auch selbst auf die Suche nach gebrauchten Automaten machen. Dabei ist wichtig, auf die Qualität, technische Ausstattung, Alter etc. zu achten.
- **Kooperation mit Gemeinden oder Unternehmen:** Manche Unternehmen möchten für ihre Mitarbeiter:innen einen Automaten aufstellen, manche Gemeinden möchten für ihre Einwohner:innen einen Automaten aufstellen. Hier besteht die Möglichkeit, sich abzustimmen und die Anschaffungskosten zu teilen oder andere Kooperationsmodelle zu entwickeln.
- **Regalplatz in bestehenden Automaten erwerben:** Eine weitere Möglichkeit ist, Produkte in einem bestehenden Automaten eines anderen Betriebs zu verkaufen. Hier ist es wichtig, die Marge (Gewinnspanne) zu beachten und zu klären, wer die Produkte auffüllt, den Automaten reinigt, das Geld verwaltet etc.

7.12 Wieviel Strom braucht ein Automat im Durchschnitt?

Der Stromverbrauch eines Automaten ist je nach Modell und Temperatur, bei der die Lebensmittel gelagert werden, unterschiedlich. Wenn der Automat für Getränke und Snacks verwendet wird, empfehlen wir eine Temperatur von 7 bis 8 °C. In diesem Fall ist der Stromverbrauch wesentlich geringer als bei einer Temperatur von 2 °C, wie z.B. beim Verkauf von Fleisch. Außerdem ist ein neuer Automat in der Regel sparsamer als ein generalüberholter Automat. Auch die Umgebungstemperatur spielt eine Rolle. In einem warmen Raum verbraucht der Automat zum Beispiel mehr als in einem kühlen Raum. Als Richtwert für die Kalkulation kann man im Normalfall mit 2'000 bis 4'500 kWh pro Jahr kalkulieren. Bei einem durchschnittlichen Strompreis von 0,21 € ist mit Kosten in der Höhe von 420 bis 945 € pro Jahr zu kalkulieren (Stand Mai 2024).

8. Fragen zum Marketing

8.1 Welche Möglichkeiten kann ich nutzen, um meinen Automaten in der Umgebung bekannt zu machen?

Es gibt verschiedene Strategien, um den Automaten in der Umgebung bekannt zu machen. Hier sind einige Vorschläge:

- **Lokale Werbung:** Die Verteilung von Flyern sowie das Aufhängen von Plakaten im Ort, bei lokalen Einrichtungen (z.B. Bankstellen, Nahversorger, Cafés, Restaurants) und bei Veranstaltungen macht die Einwohner:innen auf den Automatenverkauf aufmerksam. Zusätzlich können Inserate in lokalen Zeitungen (Gemeindezeitung, Regionalzeitung) geschaltet werden.
- **Online-Marketing:** Um die jüngere Zielgruppe zu erreichen, ist Social Media hilfreich. Plattformen wie Facebook und Instagram sind ideal, um interessante Beiträge über den Automaten zu veröffentlichen und eine breite Zielgruppe zu erreichen.
- **Promotion-Aktionen:** Zu Beginn oder bei Einführung eines neuen Produktes können Probeverkos-

tungen am Automatenstandort durchgeführt werden. Dazu werden kleine Gratisproben an die Kund:innen verteilt. Auch Rabattaktionen helfen, Käufer:innen anzulocken.

- **Beschilderung und Sichtbarkeit:** Eine gut sichtbare Beschilderung sowie eine gute Beleuchtung, vor allem in der Nacht, sorgen für Aufmerksamkeit.
- **Kund:innen:** Zufriedene Kund:innen empfehlen den Automaten gerne weiter, was eine der besten und kostengünstigsten Werbeformen ist. Zudem kann man sich Feedback von der Kundschaft einholen, um das Sortiment und die Befüllung zu verbessern.

8.2 Wie kann ich erkenntlich machen, dass der Automat zu meinem Betrieb gehört?

Es gibt mehrere wirkungsvolle Möglichkeiten, um deutlich zu machen, dass der Automat zu Ihrem Betrieb gehört:

- **Design:** Um den Betrieb überall gut sichtbar zu machen, einen Wiedererkennungswert zu schaffen und alle Verkaufsstellen miteinander zu verbinden, sollte ein einheitliches Design, ein sogenanntes Corporate Design, entwickelt werden. Dazu gehören Farbschema, Logo, Name, Bilder etc. Dieses kann mit einem/einer Grafiker:in erstellt werden und direkt an den Betrieb angepasst werden.
- **Beschilderung/Wegweiser:** Die Beschilderung sollte klar und auffällig sein und ebenfalls im Corporate Design des Betriebes gestaltet werden. Wichtig hierbei ist, dass die gesetzlichen Bestimmungen eingehalten werden. Siehe dazu Frage 5.4.
- **Branding:** Das äußere Erscheinungsbild des Automaten sollte im Corporate Design gestaltet werden. Der Automat kann mit Aufklebern, Folien oder direkt gedruckten Elementen versehen werden. Ebenso können Informationen zum Betrieb, Kontaktdaten sowie QR-Codes direkt am Automaten veröffentlicht werden.
- **Visitenkarten, Flyer, Broschüren:** Visitenkarten sowie Flyer und Broschüren mit Informationen zum Betrieb und zum Automaten sollten ebenfalls im Corporate Design gestaltet werden. Diese Printmaterialien können auch einen QR-Code enthalten, der direkt zur Website und zu den Social Media Plattformen des Betriebs führt. Diese Flyer, Broschüren und Visitenkarten sollten direkt beim Automaten platziert werden.
- **Social Media Plattformen:** Auch die Beiträge auf Social Media Plattformen können mit dem Corporate Design, Logo etc. gebrandet werden, um auch hier einen Wiedererkennungswert zu schaffen.
- **Verpackung der Produkte:** Die Produkte können ebenso im einheitlichen Design verpackt werden, um auch hier die Verbindung zum Betrieb zu schaffen.

8.3 Wie kann ich meinen vorhandenen Kund:innenstamm behalten, wenn ich vom Ab-Hof-Verkauf vollständig auf Automaten umstelle?

Um die treuen Kundschaften bei einer vollständigen Umstellung vom Ab-Hof-Verkauf auf Automaten zu behalten, können folgende Strategien angewendet werden:

- **Kommunikation:** Um die bestehenden Kund:innen zu erhalten, sollte man diese frühzeitig über die Umstellung informieren und alle Fragen dazu beantworten. Dabei können auch die Vorteile der Umstellung (einfache Bedienung, durchgehend geöffnet etc.) hervorgehoben werden.
- **Events:** Eine kleine Veranstaltung zur Eröffnung des Automaten kann ebenso bereits gewonnene Kund:innen halten. Hier können sich die Konsument:innen direkt mit der Bedienung vertraut

machen und eventuelle Fragen stellen. Weiters können in regelmäßigen Abständen Verkostungen oder andere Events beim Automaten stattfinden, bei denen der persönliche Kontakt zur Kundschaft aufrechterhalten werden kann. Rechtliche Rahmenbedingungen müssen berücksichtigt werden.

- **Information:** Flyer, Broschüren, Visitenkarten und Informationen beim Automaten sind ebenfalls gute Kommunikationsmittel.
- **Austausch direkt beim Automaten:** Bei der Befüllung und Wartung direkt am Automaten sollte man sich Zeit für den Austausch mit den Kund:innen nehmen. Hier erhält man auch oft gute Rückmeldungen zum Sortiment oder zur Handhabung.

9. Allgemeine Fragen

9.1 Gibt es aktuell Fördermöglichkeiten für den Ankauf eines Automaten in NÖ?

In der Sonderrichtlinie zur Umsetzung von Projektmaßnahmen der ländlichen Entwicklung im Rahmen des GAP-Strategieplan Österreich 2023-2027 sind Investitionen in Diversifizierungsaktivitäten inklusive Be- und Verarbeitung sowie Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse geregelt. Darin gibt es den zutreffenden Fördergegenstand „Be- und Verarbeitung, Vermarktung und Absatzmöglichkeiten von Produkten“, welcher grundsätzlich das Investitionsvorhaben Automatenkauf abdeckt. Für eine erfolgreiche Antragstellung ist die Einhaltung von den darin definierten Fördervoraussetzungen unumgänglich. Gefördert werden unter anderem bauliche und technische Investitionen. Die Mindestinvestitionssumme je Antrag ist 15.000 € und die Obergrenze liegt bei max. 400.000 € je Betrieb (bei Zusammenschlüssen 400.000 € pro Projekt). Die Antragsstellung funktioniert nur online über eAMA mittels gültiger Handysignatur und soll unbedingt vor Investitionsbeginn erfolgen. Es empfiehlt sich bei einer entsprechenden Kaufüberlegung eine Beratung hinsichtlich der Fördermöglichkeiten mit der zuständigen Beratungskraft Ihrer Bezirksbauernkammer in Anspruch zu nehmen.

Förderabwicklung: Amt der NÖ Landesregierung, Abt. Landwirtschaftsförderung (LF3), Landhausplatz 1, Haus 12, 3109 St. Pölten, Tel: 02742/9005-12984,-13581,-12766,
Fax: 02742/9005-13535, E-Mail: post.lf3@noel.gv.at 2/2

9.2 Wo erhalte ich bei der Umsetzung meines Automatenprojektes weitere Informationen bzw. Beratung?

Auf <https://noe.lko.at> finden Sie das aktuelle Beratungsangebot der Landwirtschaftskammer NÖ. Unterlagen die im Rahmen des vorliegenden Projektes erarbeitet wurden bzw. Unterlagen generell zur Direktvermarktung stehen auf <https://noe.lko.at> unter dem Schwerpunkt Diversifizierung zum Download zur Verfügung. Wenn der Automat gewerblich betrieben wird, ist mit der Wirtschaftskammer NÖ Kontakt aufzunehmen.



TECHNISCHE FAKTEN

DIREKTVERMARKTUNG MITTELS AUTOMATEN

Sie sind Direktvermarkterin oder Direktvermarkter und möchten Ihre Produkte mittels Automaten verkaufen? Im folgenden Dokument finden Sie einen umfassenden Überblick über die technischen Details und Funktionsweisen von Automaten. Der Schwerpunkt liegt dabei auf den Automatentypen Warenausgabeautomat, Lockbox und Rohmilchautomat, da diese die am häufigsten verwendeten Automaten in der Direktvermarktung sind. Viele technische Fakten sind aber auch auf andere Automatentypen übertragbar.

Allgemeine Informationen

Kontaktdaten von Firmen, die Automaten verkaufen

Die Zahl der Anbieter:innen von Automaten ist groß und verändert sich laufend. Beispielhaft sind hier die Kontaktdaten ausgewählter Automatenverkaufsfirmen angeführt, die in ganz Österreich Automaten verkaufen. Diese Unternehmen bieten Automaten zu unterschiedlichen Preisen, sowie mit unterschiedlichen Systemen und technischen Möglichkeiten, an. Für nähere Informationen zu den Angeboten wenden Sie sich am besten direkt an die jeweilige Firma.

- **Bischof Automaten Handels-GmbH:** Radetzkystraße 154, A-6845 Hohenems (weitere Standorte in Wien und Deutschland), +43 557/676700, office@bischof-automaten.com, www.bischof-automaten.com
- **Brunimat GmbH | Milch- und Milkshakeautomaten:** Sonnentäl 11, CH-9313 Muolen +41 71/4147272, info@brunimat.ch, www.brunimat.ch
- **Easy Vending GmbH:** Weisslhofweg 12, A-5400 Hallein (weitere Standorte in Wien und Graz) +43 57709, office@easyvending.at, www.warenautomat.at
- **FarmVend UG(hb):** Florianistraße 5, A-3200 Obergrafendorf +43 2747/2035-0, info@farmvend.eu, www.farmvend.eu
- **Pebumatic GmbH:** Adi-Dassler-Gasse 4, A-9073 Viktring +43 664/3377164, office@pebu.at, www.pebumatic.at
- **Sielaff Austria GmbH:** Weissenbachweg 7, A-6067 Absam (weitere Standorte in Deutschland) +43 5223/42701, info@at.sielaff.com, www.sielaff.com

Pfandrücknahmesysteme

Nicht alle Automatenverkaufsfirmen bieten Pfandsysteme an. Erkundigen Sie sich direkt bei der Automatenverkaufsfirma, ob es Möglichkeiten zur Pfandrücknahme gibt. Hier einige ausgewählte Beispiele für Lösungen, die bereits auf dem Markt verfügbar sind:

- **FarmVend UG(hb):** Florianistraße 5, A-3200 Obergrafendorf +43 2747/2035-0, info@farmvend.eu, www.farmvend.eu
FarmVend bietet zwei Pfandrücknahmesysteme an: ein System für den Warenausgabeautomat und ein System für die Lockbox. Beide werden direkt in die bestehende Software integriert.
- **Sielaff Austria GmbH:** Weissenbachweg 7, A-6067 Absam +43 5223/42701, info@at.sielaff.com, www.sielaff.com
Sielaff bietet zwei Pfandrücknahmesysteme an: eine modulare Lösung, die an bestehende Automaten angeschlossen wird, sowie eine Standalone-Lösung.



- **Hickelsberger Technik-Werkstatt easypfand:** Fischergasse 10, 3061 Ollersbach, www.easypfand.at
Hickelsberger Technik-Werkstatt easypfand hat einen personalisierten Pfandrückgabeautomat Namens Hektor entwickelt.

Kosten eines Automaten:

Diese Kosten basieren auf Erfahrungswerten (Stand Frühjahr 2024). Die Kosten können sich jederzeit ändern und sind von vielen Faktoren abhängig.

Mögliche Anschaffungskosten:

- Warenausgabeautomat: ca. 11.000 bis 15.000 € (je nach Verkaufsfirma und Ausstattung)
- Lockbox: ca. 9.000 € bis 12.000 € mit 20 Fächern (je nach Verkaufsfirma und Ausstattung)
- Rohmilchautomat: ca. 6.000 € bis 10.000 € (je nach Verkaufsfirma und Ausstattung)
- Anschaffung NFC-Modul: ca. 700 € bis 1.000 € (beinhaltet oftmals Telemetrie)
- Anschaffung Telemetrie: ca. 700 € bis 1.000 €
- Untergrund/Betonboden/etc.
- Überdachung/Vordach/Hütte/Container/etc.
- Lager/Kühlraum
- Transportwagen (eventuell mit Kühlung, um die Kühlkette einzuhalten)

Mögliche laufende Kosten:

- Strom: ca. 420 € bis 945 € pro Jahr
- Kartenzahlung: ca. 100 € bis 200 € jährliche Gebühr + 1 % bis 4 % vom Umsatz
- Telemetrie: ca. 100 € bis 200 € jährliche Gebühr
- Internet: ca. 10 € monatlich (WLAN Mitnutzung oder SIM-Karte)
- Servicepauschale und Softwarewartung
- Standortmiete
- Versicherung
- Wartung und Reparaturen
- Marketing und Werbung



Warenausgabeautomat/Verkaufsautomat

Vorteile im Überblick

- Gängigster Automat bei Direktvermarkter:innen
- Gut geeignet für verpackte Produkte
- Gut geeignet für den Einstieg in die Direktvermarktung mittels Automaten
- Individuell anpassbar durch vielfältige technische Möglichkeiten
- Gut geeignet für ein gemischtes Sortiment durch flexible Anpassungsmöglichkeiten des Produktlagers und der Produktausgabesysteme
- Einfache Wartung

Überblick Warenausgabeautomat



1. Gehäuse
2. Frontscheibe und Beleuchtung
3. Produktlager und -abgabe
4. Sensoren und Lift
5. Warenausgabefach
6. Display, Tastenfeld und Warenkorbfunktion
7. Zahlssysteme und Belegdrucker
8. Kommunikationsmodule und Telemetrie
9. Sicherheitseinrichtungen
10. Stromversorgung
11. Kühl- und Heizfunktion
12. Erweiterung zur Automateninsel

1. Gehäuse

Das Gehäuse eines Automaten schützt nicht nur die Technik und Produkte vor Umwelteinflüssen, Diebstahl und Vandalismus sondern trägt auch zur Attraktivität und Funktionalität des Automaten bei.

Tipps und Tricks aus der Praxis:

- Es gibt spezielle Indoor- bzw. Outdoorautomaten.
- Wird der Automat im Freien aufgestellt, sollte eine Überdachung oder ein Verbau vorgesehen werden.
- Der Untergrund, auf dem der Automat steht, sollte ein Betonfundament oder ein verdichteter Boden sein. Gut geeignet sind auch Starkpaletten, damit der Automat jederzeit leicht transportiert werden kann.
- Die Gestaltung des Gehäuses mit Folien, Aufklebern oder bedruckten Elementen im Design des Betriebes schafft einen Wiedererkennungswert.

2. Frontscheibe und Beleuchtung

Die Frontscheibe eines Warenausgabeautomaten ermöglicht den Kund:innen die Sicht auf die verfügbaren Produkte, und schützt gleichzeitig die Produkte sowie die interne Technik des Automaten.

Tipps und Tricks aus der Praxis:

- Eine UV-Schutzfolie auf der Frontscheibe schützt die Produkte vor Sonneneinstrahlung und Hitze, dies sorgt für den Erhalt der Qualität. Außerdem kann sie die Energieeffizienz des Automaten erhöhen.
- Die Frontscheibe sollte immer gut gereinigt sein. Bei vielen Automaten ist die Sicht durch diese Scheibe die einzige Möglichkeit, die Produkte und die dazugehörige Informationen an die Kund:innen weiterzugeben.
- Für die Beleuchtung kann LED-Beleuchtung verwendet werden, da diese energieeffizient und langlebig ist.
- Die Beleuchtung kann farblich angepasst werden, um die Produkte besser zur Geltung zu bringen, z.B. kann rote LED-Beleuchtung für Fleisch verwendet werden, damit es frisch aussieht.
- Die Produkte sollten gut im Automaten platziert werden, so dass die wichtigsten Informationen sichtbar sind und das Produkt gut betrachtet werden kann. Zusätzliche Informationen können auch über ein Display oder Informationszettel weitergegeben werden.

3. Produktlager und -ausgabe

In einem Warenausgabeautomaten dient das Produktlager gleichzeitig als Produktausgabesystem. Die gängigsten Lager- und Ausgabesysteme sind Spiralen, Förderbänder oder Trommeln. Einige Automatenverkaufsfirmer bieten auch Automaten mit Kombinationen dieser Module an.

- **Spiralen:** Eine oder mehrere Spiralen halten die Produkte. Durch eine Drehbewegung der Spiralen werden die Produkte beim Kauf nach vorne geschoben und zur Ausgabestelle transportiert. Dieses System ist gut geeignet für Fleischprodukte und Getränke.
- **Förderbänder/Schienen/Zahnriemenmotoren:** Die Produkte werden auf einem oder mehreren Förderbändern mit Halterungen gelagert. Die Förderbänder werden von Elektromotoren angetrieben und bewegen sich vorwärts, um die Produkte zum Lift oder zum Warenausgabefach zu transportieren. Das Förderbandsystem ermöglicht einen sanften und schonenden Transport der Produkte, was besonders bei zerbrechlichen oder empfindlichen Produkten wichtig ist. Es gibt auch zusätzliche Einrichtungen für Förderbänder, z.B. Trennwände (um zu verhindern, dass Produkte herunterfallen oder sich verhaken),



Haltefedern (um zu verhindern, dass das erste Produkt aus der Reihe rutscht), Erweiterungspanelen (für die Lagerung breiter Produkte) und Clipaufsätze (für die Lagerung hoher Produkte).

- **Trommeln:** Eine rotierende Trommel enthält mehrere Produktfächer. Jedes Fach ist für ein bestimmtes Produkt vorgesehen. Nach der Produktauswahl dreht sich die Trommel, bis das gewünschte Produktfach das Warenausgabefach erreicht. Ein Mechanismus öffnet das Fach, und das Produkt wird über eine Klappe direkt an den/die Kund:in ausgegeben. Dieses System eignet sich gut für empfindliche und zerbrechliche Produkte wie Eier oder Beerenobstschalen.

Info

BEFÜLLEN EINES AUTOMATEN:

Die Befüllung eines Automaten hängt vom Lager- und Ausgabesystem

ab. Hier ist eine allgemeine Anleitung zur Befüllung eines Warenausgabeautomaten:

- 1. Vorbereitung:** Wenn Telemetrie vorhanden ist: den Bestand im Voraus überprüfen und die fehlenden Produkte gleich in der angegebenen Menge vorbereiten. Dann die Produkte für die Befüllung bereitstellen.
Achtung: bei gekühlten Produkten muss die Kühlkette eingehalten werden!
- 2. Automat öffnen:** Tür mit dem Schlüssel oder Zugangscode öffnen.
- 3. Entnahme der abgelaufenen Produkte.**
- 4. Reinigung** des Innenraums und des Gehäuses, falls erforderlich.
- 5. Befüllen mit frischen Produkten:** Produkte in das Produktlager einsortieren. Hierbei ist auf das Mindesthaltbarkeitsdatum und die richtige Anordnung der Produkte zu achten, um Störungen beim Verkauf zu vermeiden.
- 6. Verschießen und Sichern:** Tür verschließen und mit dem Schlüssel oder Zugangscode sichern.
- 7. Dokumentation** der Befüllung und des aktuellen Bestandes, um den Nachschub zu planen und den Überblick zu behalten.
- 8. Geldservice:** Kasse leeren, bei Bedarf Wechselgeld nachfüllen.

4. Sensoren und Lift

Zahlreiche Sensoren überwachen und steuern die Prozesse in einem Automaten, wie z.B. Produktsensoren, Bewegungssensoren, Temperatursensoren, Gewichtssensoren. Der Lift transportiert die Produkte schonend und sicher vom Produktlager zum Warenausgabefach. Er besteht in der Regel aus einer Plattform, die sich bewegt, um das ausgewählte Produkt aufzunehmen und zum Warenausgabefach zu transportieren. Es gibt verschiedene Arten von Liftsystemen, z.B.:

- Ausgabelift: Produkte fallen in den Lift.
- Ausgabelift für empfindliche Produkte: Der Lift fährt bis an das Produkt heran, welches dann von den Förderbändern sanft in den Lift befördert wird. Besonders geeignet für Produkte wie Eier, Milch und offene Produkte.
- Ausgabelift für schwere Produkte: Dieser Lift kann Produkte bis zu 2 oder 3 kg transportieren.
- Ausgabelift mit integrierter Waage: Dieser Lift ist mit einer eingebauten Waage ausgestattet, die das Gewicht der ausgegebenen Produkte misst und den Preis berechnet. Diese Waage kann auch direkt in das Produktlager integriert werden. Nur geeignet, wenn Produkte nach Gewicht verkauft werden, z.B.

Obst, Gemüse, Fleisch, Fisch etc.

- Transparenter Lift: Dieser Lift ist durchsichtig, sodass der/die Kund:in das Produkt im Lift und unten im Warenausgabefach sehen kann.

5. Warenausgabefach

Das Warenausgabefach ist der Teil des Warenausgabeautomaten, durch den die Kund:innen ihre ausgewählten Produkte erhalten. Es ist wichtig, dass das Warenausgabefach eine einfache und sichere Entnahme der Produkte ermöglicht und dass die verschiedenen Produkte gut und ohne Beschädigung dort untergebracht werden können.

Info

BEZAHLUNG UND AUSGABE DER PRODUKTE:

Die Bezahlung und Ausgabe der Produkte erfolgt in mehreren Schritten und hängt vom Automatenmodell ab. Hier ist eine allgemeine Anleitung zur Bezahlung und Ausgabe der Produkte:

- 1. Produktauswahl:** Der/die Kund:in wählt über das Tastenfeld oder das Touchdisplay das gewünschte Produkt aus. Falls vorhanden, kann auch eine Warenkorbfunktion genutzt werden, um mehrere Produkte auf einmal auszuwählen.
- 2. Preisanzeige und Bestätigung:** Der Preis des Produktes wird am Display angezeigt. Der/die Kund:in bestätigt die Auswahl, indem er/sie die entsprechende Taste drückt oder die Bestätigung auf dem Touchdisplay auswählt.
- 3. Bezahlung:** Bietet der Automat verschiedene Zahlungsmethoden an, kann die gewünschte Methode ausgewählt werden.
- 4. Produktausgabe:** Nach erfolgreicher Bezahlung gibt der Automat das ausgewählte Produkt aus. Dies kann z.B. dadurch geschehen, dass das Produkt mit dem Lift zum Warenausgabefach transportiert und dieses geöffnet wird.

6. Display, Tastenfeld und Warenkorbfunktion

Über das Tastenfeld oder das Display können Produkte ausgewählt, Zahlungen getätigt und der Bestellvorgang gesteuert werden.

Tipps und Tricks aus der Praxis:

- Tastenfelder können aus Tasten oder Touchscreens bestehen.
- Displays können zur Anzeige von Informationen oder als Touchdisplays direkt zur Bestellung verwendet werden.
- Auf größeren Displays können Informationen zum Produkt und Betrieb sowie Videos und Rabatte angezeigt werden.
- Je nach Automatenverkaufsfirma werden die Displays direkt in den Automaten integriert, seitlich am Automaten angebracht oder separat aufgestellt. Werden mehrere Automaten mit einem Display und Zahlungsmodul bedient, empfiehlt sich ein freistehendes Display.
- Displays erfordern in der Regel meist mehr Wartung und technisches Verständnis als Tastenfelder.

Mit der Warenkorbfunktion können Kund:innen mehrere Produkte auswählen und gemeinsam bezahlen.

Tipps und Tricks aus der Praxis:

- Ein Touchdisplay mit Bestellmöglichkeit erleichtert die Nutzung der Warenkorbfunktion, da die Auswahl vor der Bestätigung überprüft werden kann.
- Wichtig ist, dass im Hintergrundsystem zerbrechliche und nicht zerbrechliche Produkte programmiert werden. Zerbrechliche Produkte werden einzeln im Lift transportiert, während nicht zerbrechliche Produkte gemeinsam zum Warenausgabefach transportiert werden.

7. Zahlssysteme und Belegdrucker

Automaten sind entweder standardmäßig mit einem Belegdrucker ausgestattet oder können zusätzlich mit einem Belegdrucker ausgestattet werden. Wichtig ist hierbei, dass die gesetzlichen Bestimmungen eingehalten werden.

Mittlerweile gibt es eine Vielzahl von Zahlssystemen, die bei einem Automaten angeschafft werden können. Hier sind die gängigsten Zahlssysteme mit ihren Vor- und Nachteilen aufgelistet:

Münzzahlung und Noten-/Scheinzahlung	<p>Für die Münzzahlung und Wechselgeldrückgabe wird ein Tubenmünzwechsler benötigt. Tubenwechsler haben 4 bis 6 Tuben, je nach Anzahl dieser Tuben passen ca. 300 € Wechselgeld in den Automaten.</p> <p>Für die Zahlung mit Scheinen wird ein Geldscheinleser benötigt. Hier gibt es eine Option des Geldscheinlesers, der Scheine nur annimmt, aber kein Wechselgeld ausgeben kann. Das Wechselgeld wird dann über Münzen ausgegeben. Die andere Option des Geldscheinlesers ist mit Wechselgeldrückgabe, so dass das Wechselgeld auch über Scheine ausgegeben werden kann.</p>		
	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Vorteile</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Geringe Anschaffungskosten (meist ist dieses Zahlssystem im Kaufpreis enthalten) ■ Keine laufenden Gebühren ■ Wechselgeld möglich ■ Grundsätzlich bei jeder Automatenverkaufsfirma erhältlich ■ In Österreich weit verbreitetes Zahlungsmittel </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Nachteile</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wechselgeld muss bereitgestellt werden (Empfehlung bei Münzzahlung: gerundete Preise festlegen) ■ Wechselgeld muss regelmäßig nachgefüllt/kontrolliert werden ■ Geldscheinleser ohne Wechselgeld: Hoher Wechselgeldbedarf, wenn Kund:innen kleine Beträge mit großen Scheinen zahlen (Empfehlung: nur Scheine bis zu 20 € annehmen) </td> </tr> </table>	<p>Vorteile</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Geringe Anschaffungskosten (meist ist dieses Zahlssystem im Kaufpreis enthalten) ■ Keine laufenden Gebühren ■ Wechselgeld möglich ■ Grundsätzlich bei jeder Automatenverkaufsfirma erhältlich ■ In Österreich weit verbreitetes Zahlungsmittel 	<p>Nachteile</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wechselgeld muss bereitgestellt werden (Empfehlung bei Münzzahlung: gerundete Preise festlegen) ■ Wechselgeld muss regelmäßig nachgefüllt/kontrolliert werden ■ Geldscheinleser ohne Wechselgeld: Hoher Wechselgeldbedarf, wenn Kund:innen kleine Beträge mit großen Scheinen zahlen (Empfehlung: nur Scheine bis zu 20 € annehmen)
<p>Vorteile</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Geringe Anschaffungskosten (meist ist dieses Zahlssystem im Kaufpreis enthalten) ■ Keine laufenden Gebühren ■ Wechselgeld möglich ■ Grundsätzlich bei jeder Automatenverkaufsfirma erhältlich ■ In Österreich weit verbreitetes Zahlungsmittel 	<p>Nachteile</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wechselgeld muss bereitgestellt werden (Empfehlung bei Münzzahlung: gerundete Preise festlegen) ■ Wechselgeld muss regelmäßig nachgefüllt/kontrolliert werden ■ Geldscheinleser ohne Wechselgeld: Hoher Wechselgeldbedarf, wenn Kund:innen kleine Beträge mit großen Scheinen zahlen (Empfehlung: nur Scheine bis zu 20 € annehmen) 		
Kundenkarte/Gutschein/ Mitarbeiterkarte	<p>Die Karte oder der Gutschein benötigt einen QR-Code oder Barcode. Damit kann dann im Hintergrund eine Schnittstelle zum Automaten eingerichtet werden. Die Karten können mit Rabatten oder Guthaben versehen werden.</p>		
	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Vorteile</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zusätzliche Zahlungsmöglichkeit ■ Mögliche Überlegung, wenn der Automat direkt in einem Unternehmen steht </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Nachteile</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nur für bestimmte Automatenmodelle verfügbar ■ Nur bei bestimmten Automatenverkaufsfirmen erhältlich </td> </tr> </table>	<p>Vorteile</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zusätzliche Zahlungsmöglichkeit ■ Mögliche Überlegung, wenn der Automat direkt in einem Unternehmen steht 	<p>Nachteile</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nur für bestimmte Automatenmodelle verfügbar ■ Nur bei bestimmten Automatenverkaufsfirmen erhältlich
<p>Vorteile</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zusätzliche Zahlungsmöglichkeit ■ Mögliche Überlegung, wenn der Automat direkt in einem Unternehmen steht 	<p>Nachteile</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nur für bestimmte Automatenmodelle verfügbar ■ Nur bei bestimmten Automatenverkaufsfirmen erhältlich 		

Für die Zahlung mit Kredit- oder Debitkarten sowie für Mobile Payments ist ein NFC-Terminal erforderlich.

Vorteile

- Bequem und schnell für Kund:innen
- Kein Wechselgeld notwendig
- NFC-Terminal ermöglicht Kartenzahlung und Mobile Payment
- Grundsätzlich bei jeder Automatenverkaufsfirma erhältlich
- Meist ist eine Telemetrie integriert, daher keine Zusatzkosten für separate Telemetrie notwendig
- Kann auch nachträglich in den Automaten eingebaut werden

Nachteile

- Anschaffungskosten (meist nicht im Kaufpreis enthalten)
- Laufende Gebühren: Jährliche Servicepauschale + Gebühr pro Transaktion
- Stabile Internetverbindung erforderlich (Kosten für SIM-Karte oder WLAN)

Ein NFC-Terminal (Near Field Communication) ist ein Gerät, das kontaktlose Transaktionen mit Zahlungskarten oder Smartphones ermöglicht.

Bei der Online-Zahlung wird der Automat mit einem (bestehenden) Online-Shop verknüpft. Kund:innen kaufen die Produkte im Vorhinein online und bezahlen diese auch direkt. Die Produkte können dann mittels QR-Code vom Automaten abgeholt werden. Im System kann eingestellt werden, dass nur eine bestimmte Anzahl von Produkten über den Online-Shop „reserviert“ werden kann, damit auch für die restlichen Kund:innen vor Ort genügend Ware zur Verfügung steht.

Vorteile

- Zusätzliche Zahlungsmöglichkeit
- Einfache Integration in bestehenden Webshop

Nachteile

- Nur für bestimmte Automatenmodelle verfügbar
- Nur bei bestimmten Automatenverkaufsfirmen erhältlich
- Stabile Internetverbindung erforderlich (Kosten für SIM-Karte oder WLAN)
- Noch keine verbreitete Zahlungsart, daher wenig Erfahrungen

Info

EINSTELLUNG DES PREISES:

Die Eingabe der Preisänderung kann je nach Automatenmodell variieren. Grundsätzlich gibt es jedoch drei Möglichkeiten:

- Direkt am Automaten über die Tastatur.
- Direkt am Automaten über das Display.
- Über die Telemetrie, die eine Preisänderung aus der Ferne über eine webbasierte Schnittstelle oder ein Verwaltungssystem ermöglicht. Damit ist es möglich, die Preise für mehrere Automaten gleichzeitig zu ändern.

8. Kommunikationsmodule und Telemetrie

Kommunikationsmodule ermöglichen die Anbindung an externe Netzwerke zur Datenübertragung und Fernwartung. Ein Beispiel ist die Telemetrie, die über Apps, Systeme und Websites genutzt werden kann. Die Software übermittelt Daten in Echtzeit per SMS, App oder E-Mail. Diese Funktion ist zeitsparend und besonders empfehlenswert, wenn der Automat nicht direkt vor Ort ist. Oft ist die Telemetriefunktion automatisch integriert, wenn ein NFC-Terminal vorhanden ist, was Anschaffungs- und laufende Kosten spart. Voraussetzung für Telemetrie und NFC-Terminal ist eine Internetverbindung, die über WLAN oder eine SIM-Karte erfolgen kann.

Tipps und Tricks aus der Praxis, wofür Telemetrie eingesetzt werden kann:

- **Bestandsmanagement:** In der Telemetrie-App oder auf der Website kann jederzeit eingesehen werden, wie viele Produkte sich noch im Automaten befinden und somit das Nachfüllen besser geplant werden. Einige Programme können auch direkt anzeigen, wie viel von welchem Produkt nachgefüllt werden muss. Zusätzlich kann eingestellt werden, dass man eine Push-Nachricht/SMS/E-Mail erhält, wenn von einem Produkt nur noch eine bestimmte Menge im Automaten vorhanden ist.
- **Abrechnung:** Es kann eine monatliche Abrechnung erstellt werden, die direkt für die Buchhaltung verwendet werden kann.
- **Preisänderungen:** Preise können online im System geändert werden, diese werden dann automatisch auch direkt am Automaten geändert.
- **Wechselgeldbestand:** Der Wechselgeldbestand kann jederzeit über das System abgefragt werden.
- **Produktänderungen:** Wenn der Automat über ein Display mit Produktinformationen verfügt, können diese Informationen über die Telemetrie geändert werden.
- **Temperatur:** Die Temperatur im Automaten kann auch direkt über die Telemetrie geändert werden. Ebenso kann eine Meldung erfolgen, sobald die Temperatur einen bestimmten Grenzwert über- bzw. unterschreitet.
- **Störungsmeldungen:** Liegt eine Störung am Automaten vor, wird diese direkt über eine Nachricht gemeldet.
- **Trennung bei Multibetreiber:innen:** Betreiben mehrere Direktvermarkter:innen gemeinsam einen Automaten, kann über die Telemetrie eine getrennte Abrechnung und Übersicht gegeben werden.

9. Sicherheitseinrichtungen

Um Diebstahl und Vandalismus vorzubeugen und die Sicherheit der Produkte zu gewährleisten, können Automaten mit verschiedenen Sicherheitseinrichtungen ausgestattet werden.

Tipps und Tricks aus der Praxis, welche Sicherheitseinrichtungen sinnvoll sein können:

- **Überwachungskameras:** Zur Verhinderung und Aufklärung von Diebstahl und Vandalismus empfiehlt sich die Installation einer Überwachungskamera am oder beim Automaten. Wichtig ist dabei, dass die gesetzlichen Bestimmungen eingehalten werden.
- **Bewegungsmelder:** Bewegungsmelder können installiert werden, um Bewegungen in der Nähe des Automaten zu erkennen.
- **Alarmanlagen:** Einige Automaten sind mit Alarmanlagen ausgestattet, die bei Diebstahl oder Einbruch ausgelöst werden.

Siehe dazu im Dokument „FAQs: Direktvermarktung mittels Automaten“ unter der Frage 1.16, Seite 16.

10. Stromversorgung

Die meisten Automaten werden über das normale Stromnetz betrieben. Der Stromverbrauch eines Automaten variiert je nach Modell und eingestellter Temperatur. Als Richtwert für die Kalkulation kann man im Normalfall mit 2'000 bis 4'500 kWh pro Jahr rechnen. Bei einem durchschnittlichen Strompreis von 0,21 € ist mit Kosten in der Höhe von 420 € bis 945 € pro Jahr zu kalkulieren (Stand Mai 2024).

Tipps und Tricks aus der Praxis:

- Bei der Standortwahl für den Automaten ist es wichtig, die Verfügbarkeit einer stabilen Stromversorgung zu prüfen.
- Es kann sinnvoll sein, eine Notstromversorgung vorzusehen.
- In einigen Fällen kann es sich lohnen, alternative Energiequellen wie Photovoltaik oder andere Formen der Solarenergie zu nutzen.
- Neue Automaten sind oft mit energieeffizienten Komponenten ausgestattet, um den Stromverbrauch zu minimieren.

11. Kühl- und Heizfunktion

Automaten können mit Kühl- und/oder Heizsystemen ausgestattet werden, um die Produkte auf optimaler Temperatur zu halten.

Tipps und Tricks aus der Praxis:

- Laut unseren Recherchen gibt es derzeit noch keine Automaten, die gekühlte und ungekühlte Produkte gleichzeitig lagern können. Es gibt aber alternative Lösungen.
- Einige Warenausgabeautomaten verfügen über Energiesparfunktionen. Hierbei wird für jede Produktreihe eine Temperatur hinterlegt. Ist die Produktreihe mit der niedrigsten Temperatur ausverkauft, stellt sich der Automat automatisch auf die zweitniedrigste Temperatur ein.
- Die Heizfunktion kann vor allem im Winter bei starken Minusgraden sinnvoll sein, um das Einfrieren von Produkten, technischen Anlagen und Einrichtungen zu verhindern.

Siehe dazu im Dokument „FAQs: Direktvermarktung mittels Automaten“ unter der Frage 7.4, Seite 31.

12. Erweiterung zur Automateninsel

Eine Automateninsel besteht aus mehreren Automaten an einem Standort, die häufig über ein gemeinsames Zahlungsmodul bedient werden.

Tipps und Tricks aus der Praxis:

- Bis zu vier Automaten können über ein zentrales Bestell- und Zahlungsmodul gesteuert werden.
- Eine Automateninsel eignet sich gut für Kooperationen mehrerer Betriebe, die ihre Produkte zentral verkaufen wollen.
- Eine Automateninsel kann auch eine Kombination aus einem Warenausgabeautomaten mit einer Lockbox sein, um kleinere Produkte im Automaten und größere Produkte in der Lockbox anzubieten.
- Empfehlenswert ist auch die Installation eines größeren Bestelldisplays mit Warenkorbfunktion, um den Einkaufsprozess zu erleichtern.

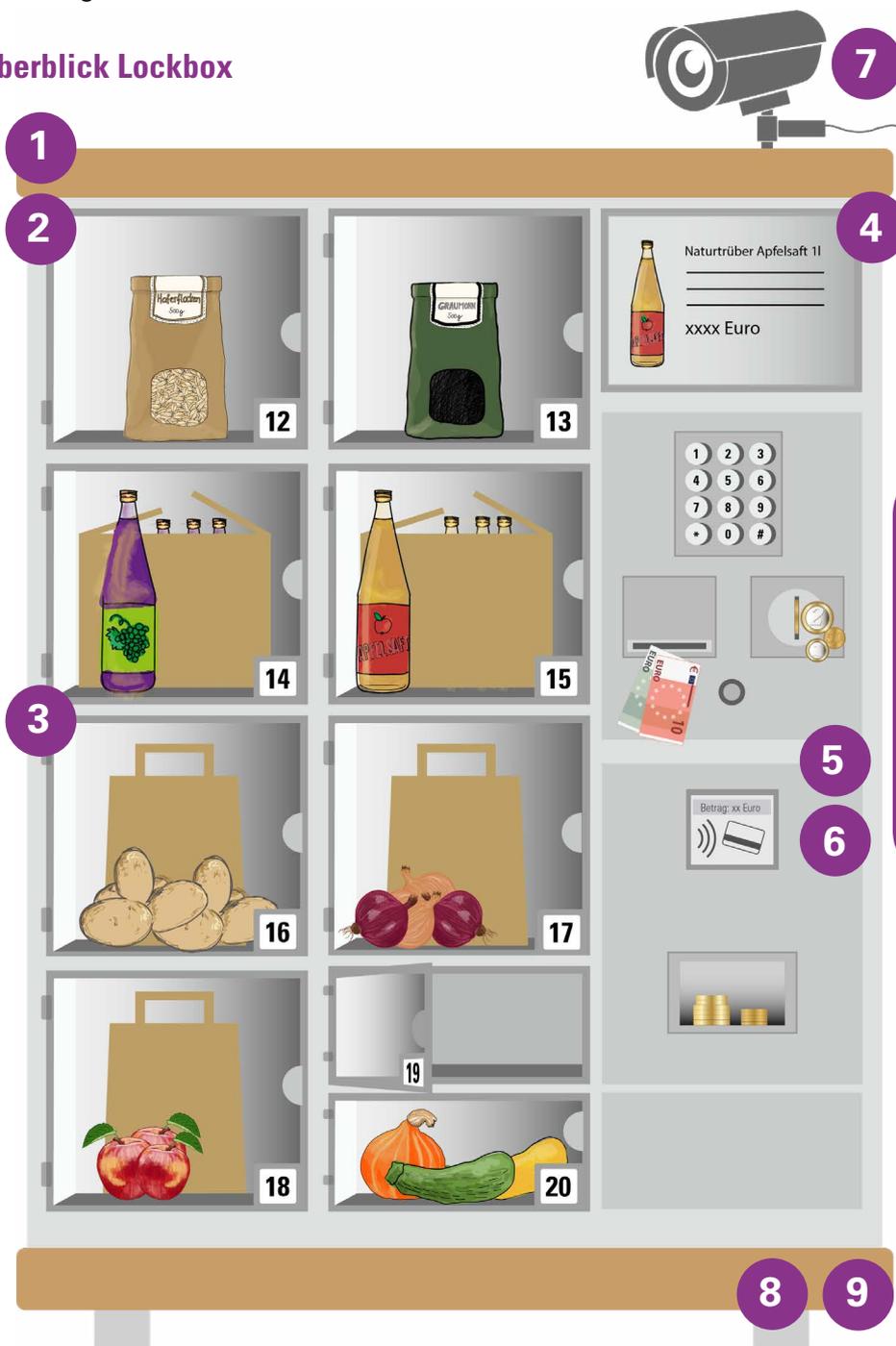
Eine Lockbox ist ein Automat mit einem Schließfachsystem.

Lockbox/Boxautomat

Vorteile im Überblick

- Gut geeignet für den Verkauf von Produkten in größeren Mengen (z.B. 1 kg Kartoffeln, 1 Kiste Saft, Gemüseboxen etc.)
- Auch größere Produkte sind in den Boxen sicher verschlossen und somit vor Diebstahl und Vandalismus geschützt
- Hohe Flexibilität durch individuelle Größen und Zusammenstellungen der Boxen und Lockbox-Module
- Einsetzbar als Ergänzung zu einem Warenausgabeautomaten für den Verkauf größerer Mengen; Vorteil hierbei ist, dass eine Lockbox einfach an bestehende Zahlungsmodule und Automateninseln angeschlossen werden kann
- Geeignet als Abholstation für vorbestellte Produkte

Überblick Lockbox



1. Gehäuse
2. Frontscheiben und Beleuchtung
3. Produktlager und -abgabe
4. Display und Warenkorbfunktion
5. Zahlssysteme und Belegdrucker
6. Kommunikationsmodule und Telemetrie
7. Sicherheitseinrichtungen
8. Stromversorgung
9. Kühl- und Heizfunktion

Grundsätzlich sind die meisten technischen Daten des Warenausgabeautomaten auf die Lockbox übertragbar, so dass die vorher genannten Punkte ebenfalls zu berücksichtigen sind. Zusätzlich werden hier jene Fakten aufgeführt, die speziell für die Lockbox gelten.

1. Gehäuse

Eine Lockbox besteht aus Boxen (Schließfächer), die in unterschiedlichen Größen im Gehäuse untergebracht sind. Das Gehäuse schützt nicht nur die Technik und Produkte vor Umwelteinflüssen, Diebstahl und Vandalismus, sondern trägt auch zur Attraktivität und Funktionalität des Automaten bei.

Tipps und Tricks aus der Praxis:

- Lockboxen sind modular aufgebaut, sodass die Boxen in verschiedenen Größen individuell zusammengestellt werden können. Die Anzahl der Boxen und damit die Anzahl der Produkte kann zwischen 4 bis 50 oder mehr Fächern liegen.
- Bei der Auswahl der Boxen sollten die Produktgrößen berücksichtigt werden, um ein ansprechendes Erscheinungsbild und eine optimale Nutzung zu erreichen.
- Mehrere Lockboxen oder Lockbox-Module können in Containern, Hütten etc. zu einer Art „Selbstbedienungsladen“ zusammengestellt werden.
- Eine Automateninsel kann auch eine Kombination aus einem Warenausgabeautomaten und einer Lockbox sein, um kleinere Produkte im Automaten und größere Produkte in der Lockbox anzubieten.

2. Frontscheibe und Beleuchtung

Lockboxen haben für jedes Fach, und damit auch für jedes Produkt, eine eigene Frontscheibe.

Tipps und Tricks aus der Praxis:

- Die Boxen können mit transparenten oder undurchsichtigen Frontscheiben ausgestattet werden. Transparente Frontscheiben ermöglichen den Kund:innen die uneingeschränkte Sicht auf die verfügbaren Produkte.
- Jede einzelne Box kann individuell beleuchtet werden. Bei einigen Automaten kann eingestellt werden, dass die Beleuchtung der Box automatisch erlischt, sobald das Produkt entnommen wurde.
- Die Produkte sollten so in den Boxen platziert werden, dass die wichtigsten Informationen sichtbar sind und das Produkt gut betrachtet werden kann. Zusätzliche Informationen können auch über ein Display oder Informationszettel gegeben werden.

3. Produktlager und -abgabe

In einer Lockbox dienen die einzelnen Boxen gleichzeitig als Produktlager und Produktausgabesystem.

Tipps und Tricks aus der Praxis:

- Der Einsatz technischer Schließ- und Öffnungsmechanismen erhöht sowohl die Benutzer:innenfreundlichkeit als auch die Sicherheit von Lockboxen.
- Lockboxen können mit einer Abholfunktion ausgestattet werden. Kund:innen reservieren in diesen Fällen die Produkte vor und holen sie mittels PIN zu einem späteren Zeitpunkt ab. Die Bezahlung kann, je nach Einstellung, im Voraus oder direkt am Automaten erfolgen.
- Die Produkte sollten in passende Fächer sortiert werden: Kleine Produkte in kleine Fächer und große Produkte in große Fächer.
- Es ist darauf zu achten, dass Fächer auf Augenhöhe immer befüllt sind, da Kund:innen oft nicht nach unten oder oben schauen.



- Um das Ablaufen von Produkten zu verhindern, kann das First-In-First-Out-Prinzip eingesetzt werden.
- Zu den Produkten in den einzelnen Boxen können weitere Informationen angezeigt werden, z.B. durch Informationszettel direkt an der jeweiligen Box oder auf einem Display.

Beim First-In-First-Out-Prinzip (FIFO) werden die Produkte, die zuerst eingelagert wurden, auch zuerst ausgegeben.

Info

BEFÜLLEN EINER LOCKBOX:

Die Befüllung einer Lockbox hängt vom jeweiligen Lager- und Ausgabesystem ab. Hier ist eine allgemeine Anleitung zum Befüllen einer Lockbox:

- 1. Vorbereitung:** Wenn Telemetrie vorhanden ist, den Bestand im Voraus überprüfen und die fehlenden Produkte gleich in der festgelegten Menge vorbereiten. Dann die Produkte für die Befüllung vorbereiten. Achtung: bei gekühlten Produkten muss die Kühlkette eingehalten werden!
- 2. Boxen öffnen:** Türen des Automaten per Handy, Display oder Knopf öffnen. Dabei kann gewählt werden, ob alle oder nur einzelne Türen geöffnet werden sollen.
- 3. Entnahme der abgelaufenen Produkte.**
- 4. Reinigung** der Boxen und des Gehäuses, falls erforderlich.
- 5. Befüllen mit frischen Produkten:** Einsortieren der Produkte in die Boxen. Dabei ist auf das Mindesthaltbarkeitsdatum und eine übersichtliche Anordnung der Produkte zu achten.
- 6. Verschließen und Sichern der Türen.**
- 7. Dokumentation** der Befüllung und des aktuellen Bestandes, um den Nachschub zu planen und den Überblick zu behalten.
- 8. Geldservice:** Kasse leeren, bei Bedarf Wechselgeld nachfüllen.

4. Display und Warenkorbfunktion

Über das Display können Produkte ausgewählt, Zahlungen getätigt und der Bestellvorgang gesteuert werden.

Tipps und Tricks aus der Praxis:

- Touchdisplays zur Produktauswahl, Bestellung und Bezahlung sind bei Lockboxen besonders vorteilhaft, da sie den gesamten Einkaufsprozess erleichtern.
- Größere Displays können zusätzlich Produkt- und Betriebsinformationen, Videos und aktuelle Rabatte anzeigen.
- Mit einer Warenkorbfunktion können Kund:innen mehrere Produkte gemeinsam auswählen und bezahlen. Diese Funktion ist besonders bei diesem Automatentyp praktisch, da sonst jede Box einzeln geöffnet werden muss.
- Ein Touchdisplay erleichtert das Einstellen und Anpassen der Preise.

BEZAHLUNG UND AUSGABE DER PRODUKTE:

Die Bezahlung und Ausgabe der Produkte bei einer Lockbox erfolgt in mehreren Schritten und hängt vom Automatenmodell ab. Hier ist eine allgemeine Anleitung zur Bezahlung und Produktausgabe:

- 1. Produktauswahl:** Der/die Kund:in wählt das gewünschte Produkt über das Tastenfeld oder das Touchdisplay aus, indem er/sie die Nummer der jeweiligen Box eingibt. Ist ein Touchdisplay vorhanden, können Produkte direkt ausgewählt werden, ohne dass die Boxnummer eingegeben werden muss. Leere Boxen oder nicht mehr verfügbare Produkte werden nicht mehr angezeigt. Falls vorhanden, kann auch eine Warenkorbfunktion genutzt werden, um mehrere Produkte auf einmal auszuwählen.
- 2. Preisanzeige und Bestätigung:** Der Preis des Produktes wird am Display angezeigt. Der/die Kund:in bestätigt die Auswahl, indem er/sie die entsprechende Taste drückt oder die Bestätigung auf dem Touchdisplay auswählt.
- 3. Bezahlung:** Bietet der Automat verschiedene Zahlungsmethoden an, kann die gewünschte Methode ausgewählt werden.
- 4. Produktausgabe:** Nach erfolgreicher Bezahlung öffnet sich die gewählte Box und das Produkt kann entnommen werden.

5. Zahlssysteme und Belegdrucker

6. Kommunikationsmodule und Telemetrie

7. Sicherheitseinrichtungen

8. Stromversorgung

Informationen zu diesen Punkten siehe Warenausgabeautomat unter Punkt 7, 8, 9 und 10 ab Seite 43.

9. Kühl- und Heizfunktion

Lockboxen können mit Kühl- und/oder Heizsystemen ausgestattet werden, um die Produkte auf optimaler Temperatur zu halten.

Tipps und Tricks aus der Praxis:

- In Lockboxen kann die Temperatur in den einzelnen Boxen unterschiedlich eingestellt werden. Dies erfolgt über das Kühl- oder Heizsystem. Bei der Entnahme eines Produktes wird die Kühlung bzw. Heizung in der leeren Box automatisch abgeschaltet, um Energie zu sparen.
- Bei der Aufstellung mehrerer Lockboxen oder Module in Containern, Hütten oder ähnlichen Räumen kann die allgemeine Raumtemperatur durch Klimaanlage, Raumkühlungen, Heizungen oder andere Funktionen geregelt werden, um so die Produkte bei optimaler Temperatur zu lagern.

Rohmilchautomat

Vorteile im Überblick

- Bietet Kund:innen einen Zugang zu frischer, unverarbeiteter Milch
- Vorteilhaft für den Verkauf von Rohmilch zu flexiblen Öffnungszeiten
- Ein eigener Absatzweg für Milch
- Vielfältige technische Möglichkeiten erleichtern die Reinigung und Temperaturkontrolle zur Einhaltung der Hygienevorschriften
- Kund:innen können die Menge an Rohmilch, die sie benötigen, selbst wählen

Überblick Rohmilchautomat



1. Hygienevorschriften
2. Gehäuse
3. Milchtanks
4. Milchausgabe
5. Zahlssysteme und Belegdrucker
6. Kommunikationsmodule und Telemetrie
7. Sicherheitseinrichtungen
8. Stromversorgung
9. Kühl- und Heizfunktion

Grundsätzlich sind die meisten technischen Daten des Warenausgabeautomaten auf den Rohmilchautomaten übertragbar, so dass die vorher genannten Punkte ebenfalls zu berücksichtigen sind. Zusätzlich werden hier jene Fakten aufgeführt, die speziell für den Rohmilchautomaten gelten.

1. Hygienevorschriften

Bei der Abgabe von Rohmilch mittels Automaten sind besondere Hygienevorschriften zu beachten.

Siehe dazu im Dokument „FAQs: Direktvermarktung mittels Automaten“ unter der Frage 6.7, Seite 28, in der Rohmilchverordnung sowie im „Merkblatt zur Abgabe von Milch mittels Automaten oder Gefäßen zur Selbstbedienung“ unter www.verbrauchergesundheit.gv.at.

2. Gehäuse

Das Gehäuse eines Rohmilchautomaten schützt nicht nur die Technik und die Milch vor Umwelteinflüssen, Diebstahl und Vandalismus, sondern trägt auch zur Attraktivität und Funktionalität des Automaten bei.

Tipps und Tricks aus der Praxis:

- Edelstahl eignet sich als Material aufgrund seiner Robustheit und Langlebigkeit besonders gut. Zudem erfüllt Edelstahl die hohen hygienischen Anforderungen, die für eine sichere Lagerung und Ausgabe von Rohmilch erforderlich sind.
- Rohmilch ist mit dem Hinweis „**Rohmilch vor dem Verzehr abkochen**“ zu versehen, z.B. mittels Aushang in unmittelbarer Nähe des Automaten.
- Rohmilchautomaten sollten so aufgestellt sein, dass die Produktqualität und-sicherheit nicht durch Umwelteinflüsse negativ beeinflusst wird (z.B. starke Sonneneinstrahlung oder Regen).

3. Milchtanks

In einem Rohmilchautomaten wird die Milch in Milchtanks im Inneren des Automaten gelagert.

Tipps und Tricks aus der Praxis:

- Ein Standard-Rohmilchautomat kann, je nach Modell, mit 100 bis 400 Liter befüllt werden.
- Wird der Rohmilchautomat in der Nähe des Hoftanks aufgestellt, kann der Automat mit dem Hoftank kombiniert und die Milch direkt aus dem Hoftank in den Automaten geleitet werden.
- Wird der Rohmilchautomat nicht in der Nähe des Hoftanks aufgestellt, kann er mit separaten, mobilen Tanks betrieben werden.
- Milchtanks gibt es in verschiedenen Größen (z.B. 50 Liter, 100 Liter, 200 Liter). Vor dem Kauf sollte gut überlegt werden, welcher Tank für die Nutzung am vorteilhaftesten ist. Kleinere Tanks (z.B. 50 Liter) lassen sich leichter austauschen, transportieren und reinigen. Größere Tanks (z.B. 200 Liter) müssen seltener nachgefüllt werden und sind von Vorteil, wenn der Tank beim Nachfüllen stehen bleibt.
- Rohmilchautomaten sollten über ein automatisches Rührwerk verfügen, da die nicht homogenisierte Milch sonst aufrahmt.

4. Milchausgabe

Die Milch wird zur Ausgabe aus den Milchtanks über Leitungen zum Abfüllbereich gepumpt. In diesem Abfüllbereich können Kund:innen ihre Milch abfüllen.

Tipps und Tricks aus der Praxis:

- Rohmilch darf nur am Tag der Gewinnung und den zwei darauffolgenden Tagen abgegeben werden.
- Die Mindest- und Maximalausgabemenge pro Kauf kann individuell eingestellt werden, z.B. von 0,1 bis 10 Liter.

- Je nach Modell des Automaten kann die Milch in verschiedene Gefäße abgefüllt werden. Einige Automaten sind darauf ausgelegt, Milch nur in spezielle Flaschen abzugeben, die neben dem Automaten erhältlich sind. Andere Automaten ermöglichen das Befüllen aller Gefäße, die in den Abfüllbereich passen.
- Der Verkauf von Mehrwegflaschen neben dem Rohmilchautomat in einem eigenen Flaschenautomat bietet den Kund:innen die Möglichkeit, jederzeit Rohmilch zu kaufen, auch wenn sie kein eigenes Gefäß dabei haben.
- Viele Rohmilchautomaten sind entweder mit keinem Display oder nur mit einem kleinen Display zur Preisanzeige ausgestattet. In der Regel gibt es kein Tastenfeld. Stattdessen verfügen diese meist über zwei Tasten: eine Start- und Stopp-Taste sowie eine Rückgeldtaste.
- Es wird empfohlen, dass bei geringer Entnahmefrequenz das System durch Eigenentnahme regelmäßig gespült wird (mindestens zweimal pro Tag).

Info

BEFÜLLUNG DES ROHMILCHAUTOMATEN:

Hier ist eine allgemeine Anleitung zur Befüllung eines Rohmilchautomaten:

- 1. Vorbereitung:** Frische Milch für die Befüllung des Automaten vorbereiten. Achtung: Die Kühlkette und Hygienevorschriften müssen eingehalten werden: Wird Rohmilch über weitere Strecken zum Automaten transportiert, muss sichergestellt werden, dass die Milchtemperatur 10 °C nicht überschreitet.
- 2. Automat öffnen:** Tür mit dem Schlüssel oder Zugangscode öffnen.
- 3. Entnahme der alten Milch:** Alte Milch aus den Tanks entfernen bzw. Tanks entnehmen. Aus hygienischen Gründen wird empfohlen, die Tanks erst nach vollständiger Entleerung, Reinigung und Desinfektion wieder aufzufüllen.
- 4. Reinigung:** Tanks, Leitungen, Ausgabestelle und Gehäuse gründlich reinigen. Eventuell Kühlung und Filter reinigen.
- 5. Befüllung mit frischer Milch:** Frische Milch in die Tanks leeren oder Tank hineinstellen.
- 6. Verschließen und Sichern der Türen.**
- 7. Dokumentation** der Befüllung und des aktuellen Bestandes, um den Nachschub zu planen und den Überblick zu behalten.
- 8. Geldservice:** Kasse leeren, bei Bedarf Wechselgeld nachfüllen.

5. Zahlssysteme und Belegdrucker

6. Kommunikationsmodule und Telemetrie

7. Sicherheitseinrichtungen

8. Stromversorgung

Informationen zu diesen Punkten siehe Warenausgabeautomat unter Punkt 7, 8, 9 und 10 ab Seite 43.

Info

BEZAHLUNG UND AUSGABE DER MILCH:

Die Bezahlung und Milchausgabe erfolgt in mehreren Schritten und hängt vom Automatentyp ab. Hier ist eine allgemeine Anleitung:

1. **Bezahlung:** Bietet der Automat verschiedene Bezahlungsmöglichkeiten an, kann die gewünschte Methode ausgewählt werden.
2. **Milchausgabe:** Abfüllbereich des Automaten öffnen, die Milchflasche oder den Behälter schräg in den Abfüllbereich halten (um Aufschäumen zu vermeiden).
3. **Start-Taste drücken.**
4. **Stopp-Taste drücken** (oft die gleiche Taste wie Start), um den Abfüllvorgang zu beenden.
5. **Türe zum Ausgabebereich schließen.**
6. **Restgeld** durch Drücken der Restgeldtaste **anfordern**.

Info

REINIGUNG DES ROHMILCHAUTOMATEN:

Tipps und Tricks aus der Praxis:

- Es gibt bereits viele technische Systeme, die die Reinigung automatisch übernehmen. Dadurch kann viel Arbeitszeit eingespart werden.
- Die Kosten für die Reinigungsmittel und Reinigungssysteme sollten in die Wirtschaftlichkeitsberechnung einbezogen werden.
- Eine weitere Funktion zur Aufrechterhaltung der Hygiene ist die automatische Spülung nach jeder Milchausgabe. Sobald die Tür im Abfüllbereich nach dem Abfüllen wieder geschlossen ist, erfolgt diese Reinigung automatisch.
- Einmal jährlich sollten die Schläuche gewechselt werden. Dies kann in der Regel selbst durchgeführt werden, die Schläuche müssen nur bei der Automatenverkaufsfirma bestellt und zugesandt werden. Die Kosten dafür betragen ca. 20 € pro Jahr.

Siehe dazu im Dokument „Betriebswirtschaftliche Kalkulation: Direktvermarktung mittels Automaten“, Seite 55.

9. Kühl- und Heizfunktion

Für Rohmilchautomaten sind sowohl Kühl- als auch Heizsysteme erforderlich, um die Rohmilch im Automaten auf der optimalen Temperatur zu halten.

Tipps und Tricks aus der Praxis:

- Die Tanks, die milchführenden Leitungen und der Abfüllbereich sollten mit einer Kühlung im Sommer um die Milch auf der richtigen Temperatur zu halten und mit einer Heizung oder einem Frostschutz im Winter ausgestattet sein, um ein Einfrieren zu verhindern.
- Mit Hilfe der Telemetrie kann eine Meldung an den/die Betreiber:in erfolgen, sobald die Temperatur einen bestimmten Grenzwert über- oder unterschreitet.
- Ebenso kann mit Hilfe der Telemetrie die Innentemperatur überwacht werden und bis zu 48 Stunden zurückverfolgt werden.



BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KALKULATION

DIREKTVERMARKTUNG MITTELS AUTOMATEN

Ausfüllanleitung

Sie sind Direktvermarkterin oder Direktvermarkter und möchten Ihre Produkte mittels Automaten verkaufen? Vor der Anschaffung sollten Sie eine betriebswirtschaftliche Kalkulation zur Wirtschaftlichkeit des Automaten durchführen, um festzustellen, ob die Einnahmen durch den Produktverkauf die Kosten für den Betrieb des Automaten decken und auch eine ansprechende Entlohnung der dafür eingesetzten Arbeit möglich ist. Mit der folgenden Unterlage können Sie eine solche Berechnung durchführen. Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte die Landwirtschaftskammer NÖ. Dieses Dokument ist eine Ausfüllhilfe für die betriebswirtschaftliche Kalkulation zur Wirtschaftlichkeit.

Die Kalkulation ist im Excel-Dokument **„Betriebswirtschaftliche Kalkulation: Direktvermarktung mittels Automaten“** durchzuführen. Dieses ist unter <https://noe.lko.at> unter **„Broschüren und Infomaterial – Diversifizierung“** zu finden.

1. Allgemeines zum Excel-Dokument

Grüne Felder: Alle grün hinterlegten Felder sind von der anwendenden Person auszufüllen.

Graue Felder: Alle grau hinterlegten Felder berechnen sich nach der Eingabe der geforderten Daten (grüne Felder) automatisch.

Um die Berechnung ordnungsgemäß durchführen zu können, wird empfohlen, die Tabellenblätter in chronologischer Reihenfolge auszufüllen (Nummerierung 1, 2, 3 beachten).

2. Beschreibung der Tabellenblätter

2.1 Stammdaten

Hier sind die betrieblichen Daten anzugeben.

- **Betriebsnummer:** Hier ist die landwirtschaftliche Betriebsnummer (LFBIS) anzugeben.
- **Name:** Grundsätzlich ist Vor- und Nachname des Betriebsführers bzw. der Betriebsführerin anzugeben. Handelt es sich bei dem Betrieb um eine Personengemeinschaft, ist der Name dieser einzutragen. Bei einer Ehegemeinschaft wären dies z.B. die Vornamen der Frau und des Mannes, gefolgt vom gemeinsamen Nachnamen bzw. dem jeweiligen Nachnamen. Bei juristischen Personen ist die entsprechende Bezeichnung einzutragen.
- **Adresse:** Hier ist die Betriebsadresse anzugeben.
- **Telefonnummer:** Hier ist die Telefonnummer anzugeben.
- **E-Mail:** Hier ist die E-Mail-Adresse anzugeben.

2.2 Erhebung der Kosten

Um die Wirtschaftlichkeit eines Automaten zu berechnen, muss als erstes eine Übersicht der Kosten vorliegen. Dabei ist eine Unterteilung in Verkaufstage und Verkaufswochen, variable Kosten, fixe Kosten und Arbeitszeiten notwendig.

2.2.1 Verkaufstage und Verkaufswochen

Zuerst sind die wöchentlichen Verkaufstage und die Anzahl der Wochen, an denen der Automat in Betrieb ist/sein wird, anzugeben. In der Regel werden dies sieben Tage pro Woche und 52 Wochen sein. Diese



Anzahl kann jedoch aufgrund von vorgegebenen Zeiten auch variieren (z.B. wenn der Automat in einem Verkaufsraum steht, welcher nur sechs Tage die Woche geöffnet hat).

2.2.2 Variable Kosten

Kosten Verkaufsware eigene Produktion und Kosten Verkaufsware zugekaufte Produkte

Der wichtigste Faktor in der Kalkulation sind die Kosten der Produkte, die zum Verkauf bereitgestellt werden. Primär handelt es sich um Produkte aus eigener Produktion, die mit ihren Herstellungskosten anzuführen sind. Bei möglichen zugekauften Waren ist der Zukaufpreis anzugeben. Wichtig bei einem Zukauf ist, dass die gesetzlichen Bestimmungen eingehalten werden.

Mögliche finanzielle Auswirkungen für zugekaufte Waren (Steuern, Gebühren etc.) sind ebenfalls in der Berechnung zu berücksichtigen. Es wird eine Menge je Verkaufstag definiert, die mit dem angegebenen Preis (Herstellung oder Zukauf) multipliziert wird. Durch die Angabe der Verkaufstage errechnen sich in den grauen Feldern rechts automatisch die Kosten je Verkaufstag bzw. die jährlichen Kosten. Für die eigenen Produkte ist eine Produktpreiskalkulation zu empfehlen, um die Kostenstruktur zu kennen und den Verkaufspreis entsprechend zu gestalten (siehe Punkt 3.2 Produktpreiskalkulation). Bei der Eingabe empfiehlt es sich, für jedes Produkt eine eigene Zeile zu verwenden. Reichen diese jedoch nicht aus, kann man auch im Notizfeld rechts eine Summe bilden und diese Summe in einer gemeinsamen Zeile erfassen. Im Notizfeld gelangt man durch gleichzeitiges Drücken von „ENTER“ und „ALT“ in eine nächste Zeile. Bildet man eine gemeinsame Summe, ist darauf zu achten, dass die Einheiten übereinstimmen und das jährliche Ergebnis der Produktkosten stimmt.

Beispiel

BEISPIEL ZUR ERHEBUNG: KOSTEN VERKAUFSSWARE EIGENE PRODUKTION UND KOSTEN VERKAUFSSWARE ZUGEKAUFTE PRODUKTE:

Ein Betrieb verkauft am Tag durchschnittlich 5 Liter Apfelsaft aus eigener Produktion mit Herstellungskosten von 1,80 €/Liter. Zusätzlich verkauft der Betrieb noch durchschnittlich 10 Eier am Tag, welche er mit einem Preis von 0,25 €/Ei zukaufte (gewerblicher Automat).

Variable Kosten	Menge je Verkaufstag	Preis je Einheit	Kosten je Verkaufstag
Kosten Verkaufsware eigene Produktion	5	1,80 €	9,00 €
Kosten Verkaufsware zugekaufte Produkte	10	0,25 €	2,50 €

Verpackungsmaterial, Reinigung, Energie, Transportkosten

Bei den variablen Kosten sind auch etwaige Verpackungskosten, Reinigungskosten, Energiekosten (Strom) und Transportkosten (Transport der Ware zum Automat) zu berücksichtigen. Diese Aufzählungen sind beispielhaft und können je nach Betrieb variieren. Daher ist diese Liste individuell für die eigene Situation zu erstellen.

2.2.3 Fixe Kosten

Die Fixkosten gliedern sich in:

- Abschreibung der Gebäude
- Abschreibung der Geräte/Einrichtungen
- Sonstige fixe Kosten

Abschreibung Gebäude und Abschreibung Geräte/Einrichtung

Bei der Abschreibung sind die Investitionen zu erfassen, welche der Betrieb für den Verkaufsweg „Automatenverkauf“ getätigt hat und der entsprechenden Kategorie (Abschreibung Gebäude oder Abschreibung Geräte/Einrichtung) zuzuordnen. Ist ein Raum zum Unterstellen des Automaten errichtet worden, so wäre dafür eine Abschreibung Gebäude anzusetzen. Ein weiteres Beispiel für Abschreibung Gebäude wäre, wenn ein eigener Lagerraum (oder aliquot bei mehreren Vermarktungswegen) für die Zwischenlagerung errichtet wurde.

Die Automaten selbst gehören zur Kategorie Geräte/Einrichtung, sofern diese gekauft wurden. Sollte dafür eine Mietgebühr bezahlt werden, sind Automaten unter den sonstigen Fixkosten einzutragen. Die Hauptdatengrundlage ist die Investitionssumme, welche als erstes anzugeben ist. Etwaige Förderungen (Investitionsförderung) sind hierbei vorher abzuziehen. Mit der darauffolgenden Angabe der Nutzungsdauer (z.B. Gebäude 30 Jahre, Geräte 10 Jahre, Einrichtung 12 Jahre) berechnet das Programm automatisch die Instandhaltung (notwendige Reparaturen werden auf die Nutzungsdauer gemittelt) und die jährlich anfallende Abschreibung. Der kalkulatorische Ansatz der Abschreibung dient dazu, dass die getätigte Investition nach Ablauf der Nutzungsdauer wieder refinanziert werden kann. Nach der Angabe des kalkulatorischen Zinsansatzes (Vorschlagswert 2 %) ist die Eingabe der Abschreibung abgeschlossen. Der Zinsansatz soll einen theoretischen Zinsgewinn bei anderwärtiger Geldanlage wiedergeben.

BEISPIEL ZUR ABSCHREIBUNG GEBÄUDE:

Ein Betrieb hat ein Produktlager um 10.000 € errichtet und einen kleinen Vorplatz um 5.000 €, in welchem der Automat untergebracht ist. Es gibt zudem eine Vermarktung über einen Wochenmarktverkauf mit einem Umsatzanteil von 60 %. Für die Kalkulation des Automatenverkaufes wäre bei den Gebäudeabschreibungen der Automatenunterstand mit 5.000 € und der Lagerraum mit 4.000 € (40 % Vermarktungsanteil) anzuführen.

Beispiel

Sonstige Fixkosten

Ist der Automat geliehen, so ist die monatliche/jährliche Leihgebühr bei den sonstigen Fixkosten anzugeben. Weiters fallen in diese Kategorie fixe Ausgaben, wie zum Beispiel Steuerberatungskosten, Softwaregebühren oder Servicegebühren. Weitere fixe Ausgaben müssen wieder betriebsindividuell erfasst werden.

2.2.4 Arbeitszeiten

In diesem Abschnitt werden für den Automatenbetrieb notwendige Arbeitszeiten erhoben. Diese gliedern sich in eigene Arbeitszeiten (nicht entlohnt = nAkh) und fremde, zugekaufte Arbeitszeiten (entlohnt).

Beispiel

Eigene Arbeitszeit und fremde

Arbeitszeit

Bei der eigenen Arbeitszeit gehört die tägliche Arbeit für den etwaigen Arbeitsgang erfasst. Das Programm berechnet danach automatisch die jährliche Arbeitszeit. Bei der Datenerhebung ist es ratsam, sich eine Woche lang bewusst darauf zu konzentrieren, welche Arbeitsschritte (z.B. Bestücken, Reinigen, Organisieren etc.) notwendig sind und die Dauer dieses Arbeitsganges zu messen. Diese Erhebung ist auch für die fremde Arbeitszeit durchzuführen. In der Spalte muss der anfallende Stundenlohn (Lohnnebenkosten berücksichtigen) angegeben werden. Das Programm berechnet automatisch die Kosten je Verkaufstag und die jährlichen Kosten in den grauen Spalten. Nicht erhoben werden die Arbeitsgänge der Produktion. In dieser Berechnung sind wirklich nur jene Werte relevant, die von der fertigen Produktion bis zum Verkauf entstehen. Die Arbeitszeit für die Produktion soll in den Herstellungskosten abgegolten sein.

BEISPIEL ZUR ANGABE DER ARBEITSZEITEN:

1,5h = Eintragung 1,5 Arbeitszeit je Verkaufstag (Akh)

1h 15min = Eintragung 1,25 Akh

45min = Eintragung 0,75 Akh

2.3 Wirtschaftlichkeit

In diesem Tabellenblatt wird die Wirtschaftlichkeit des Automatenverkaufs betrachtet. Dafür muss als erstes der Umsatz der Produkte aus dem Automaten angegeben werden. Dafür wird das grüne Feld „Verkaufserlös je Jahr“ befüllt. Die weiteren Zeilen bis zum Feld „Beitrag zu den Einkünften“ werden automatisch aus den vorangegangenen Tabellenblättern übernommen und berechnet. Sofern bei den Kosten der Produkte noch keine Sozialversicherungsbeiträge angegeben sind, müssen diese nun im Feld „Sozialversicherung Nebentätigkeiten“ angegeben werden. Danach ermittelt sich der Beitrag zu den Einkünften abzüglich Sozialversicherung. Nach Abzug des kalkulatorischen Zinsansatzes (durchschnittliche Verzinsung des eingesetzten Kapitals) ergibt sich der Arbeitsertrag für die gesamte eigene Arbeitszeit. Nach Division der Summe der eigenen eingesetzten Arbeit erhält man den Arbeitsertrag je eigener nicht entlohnter Arbeitskraftstunde.

3. Wissenswertes

3.1 Begrifflichkeiten

3.1.1 Variable Kosten

Variable Kosten sind laufende Geschäftsausgaben, die sich abhängig davon verändern, wie viel von dem Produkt hergestellt oder verkauft wird. Sie werden auch produktionsabhängige Kosten genannt, da sie sich mit dem Umfang der Produktion verändern. Wenn die Gesamtmenge der produzierten Waren steigt, steigen auch die gesamten variablen Kosten. Wenn die Gesamtmenge der produzierten Waren fällt, fallen auch die gesamten variablen Kosten.

3.1.2 Fixe Kosten

Fixkosten sind alle Kosten eines Unternehmens, die unabhängig von der Produktionslage anfallen. Das bedeutet, dass fixe Kosten in gleichbleibender Höhe anfallen, egal wie stark die Produktionsauslastung ist. Zu den Fixkosten zählen unter anderem die Abschreibungen, Versicherungen oder Mitgliedsbeiträge. Mit steigender Produktionsmenge können die Fixkosten je Stück gesenkt werden. Daraus leitet sich die Wichtigkeit einer Auslastung einer Investition ab.

3.1.3 Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft

Die Direktvermarktung ist ein eigener Betriebszweig neben der Urproduktion. Die Einkünfte der Urproduktion werden mit jenen der Direktvermarktung addiert, um die gesamtbetrieblichen Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft zu erhalten. Deshalb wird in dieser Kalkulation von „Beiträgen zu den Einkünften“ gesprochen.

3.1.4 Wirtschaftlichkeit

Die Wirtschaftlichkeit ist ein Maß dafür, wie ertragreich ein Unternehmen bzw. Betrieb wirtschaftet, im Verhältnis zum investierten Aufwand. Die Kennzahl gibt also an, wie effizient ein Unternehmen seine Ressourcen einsetzt, um daraus Gewinn zu erzielen. Gesamtbetrieblich wird die Wirtschaftlichkeit eines land- und forstwirtschaftlichen Betriebes über die Kennzahl „Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft“ interpretiert.

3.2 Produktpreiskalkulation

Um eine Kalkulation der Verkaufswege durchführen zu können, ist eine Produktpreiskalkulation der eigenen produzierten Verkaufswaren unumgänglich. Der Nutzen aus dieser Kalkulation ist, dass man Kenntnis über die kostendeckenden Verkaufspreise hat und dies eine Grundlage für die Preisgestaltung bzw. für Preisverhandlungen bietet. Aufbauend darauf kann man so Wissen über die Einkommensbeiträge von Produkten gewinnen und den wirtschaftlichen Erfolg des Betriebszweiges bewerten. Deshalb steckt hinter jeder erfolgreichen Direktvermarktung eine detaillierte Produktpreiskalkulation. Häufiger Fehler: oft orientiert sich der Verkaufspreis zu sehr an den marktüblichen Preisen bzw. Preisen der Mitbewerber:innen und wird ungeachtet der eigenen Herstellungskosten angesetzt.

Tipp

BERATUNGSPRODUKT: PREISKALKULATION IN DER DIREKTVERMARKTUNG

Ihre Situation: Sie wollen in die Direktvermarktung einsteigen oder Sie wollen Ihre Produktpalette erweitern oder Sie sind schon länger in der Direktvermarktung und wollen die Preise Ihrer Produkte kalkulieren oder Sie wollen wissen wie viel Sie für Ihr Produkt mindestens verlangen müssen damit Ihre Kosten gedeckt sind?

Unser Angebot für Sie: Ermittlung von betriebsindividuellen Mindestpreisen, Kalkulation in schriftlicher Form, Kalkulationshilfe für zukünftige Anpassungen.

Ihr Nutzen: Sie wissen, ab welchem Preisniveau Sie ein zufriedenstellendes Einkommen erwirtschaften. In der Folge können Sie die Preise nach Einbezug weiterer Faktoren (z.B. Mitbewerber:innen) anpassen.

Informationen zum Beratungsprodukt erhalten Sie bei der Landwirtschaftskammer NÖ auf der Website <https://noe.lko.at>.

Weiterführende Informationen:

Neue Entwicklungen werfen natürlich auch eine Vielzahl neuer Fragen auf. Ein umfangreiches Wissen in der Direktvermarktung ist erforderlich - dabei hilft die Landwirtschaftskammer mit gezielten Angeboten. Grundlegende Informationen zur Direktvermarktung finden Sie in den Broschüren „Rechtliches zur Direktvermarktung“ und „Bäuerliche Direktvermarktung von A bis Z“. Diese stehen zum Download bereit unter <https://noe.lko.at>. Für eine professionelle Direktvermarktung ist eine gute Ausbildung und regelmäßige Weiterbildung unumgänglich. Ein umfassendes Bildungsangebot für Neueinsteiger:innen und bestehende Direktvermarktungsbetriebe ist beispielsweise der „Zertifikatslehrgang Bäuerliche Direktvermarktung“. Zur Erörterung betriebsspezifischer Fragen nutzen Sie die Beratungsangebote der Landwirtschaftskammer NÖ. Detaillierte Beratung und weiterführende Informationen zur „Direktvermarktung mittels Automaten“ erhalten Sie ebenfalls bei der Landwirtschaftskammer NÖ auf der Website <https://noe.lko.at>.

