

Von Snacks zu Software: Paul Kramers Erfolg mit Automaten in Scharrel

Paul Kramer aus Scharrel baut mit „Automatenland“ ein erfolgreiches Unternehmen für Verkaufsautomaten in Deutschland auf.

In den letzten Jahren hat sich in Deutschland ein bemerkenswerter Trend etabliert: Verkaufsautomaten erobern zunehmend die öffentlichen Plätze und werden zu einer beliebten Einkommensquelle. Dies zeigt sich deutlich am Beispiel von Paul Kramer aus Scharrel, der bekannt ist als „Onkel Kramer“ und mit seinem Unternehmen „Automatenland“ exemplarisch für diesen Aufschwung steht.

Der Weg zum Unternehmer

Vor gut fünf Jahren stellte Paul Kramer seinen ersten Snack-Automaten auf, nachdem er bereits durch Produkttest-Videos auf YouTube Bekanntheit erlangte. Ursprünglich wollte er, wie er selbst sagt, nur ein zusätzliches Standbein schaffen. Doch sein unternehmerisches Vorhaben entwickelte sich rasant weiter. Gemeinsam mit zwei Programmierern und einem Maschinenbaustudenten gründete er vor drei Jahren „Automatenland“, ein Unternehmen, das sich auf den Verkauf und die Konfiguration von Verkaufsautomaten spezialisiert hat.

Die Rolle der Automaten in der Gesellschaft

Immer mehr Menschen suchen nach Möglichkeiten, sich selbstständig zu machen. Laut Kramer führt dieser Trend dazu, dass viele Personen in das Geschäft mit Verkaufsautomaten

einsteigen wollen. Der Einstieg ist vergleichsweise einfach und bietet finanzielle Chancen. Ein Warenautomat, inklusive Waren und Technik, kostet etwa 15.000 Euro, während die monatlichen Einnahmen an einem guten Standort mehrere Tausend Euro betragen können.

Das Geschäftskonzept

Der Erfolg von Kramers Unternehmen zeigt sich in Zahlen: Rund 120 Automaten werden monatlich konfiguriert, der jährliche Umsatz liegt zwischen sieben und acht Millionen Euro. Die Automaten werden in einer großen Halle in Düsseldorf nach den spezifischen Wünschen der Kunden konfiguriert, und das Unternehmen hat mittlerweile auch Standorte in Österreich sowie eine Kundenbasis in der Schweiz.

Erweiterung und Zukunftsausblick

Obwohl der Hype um Verkaufsautomaten derzeit vorherrscht und stark durch soziale Medien gefördert wird, sieht Kramer bereits erste Anzeichen einer Marktsättigung. In der Zukunft plant er, sein Dienstleistungsangebot zu erweitern, um die Abhängigkeit von Automatenverkäufen zu reduzieren. Dazu gehört die Entwicklung einer Software für automatisierte Verkaufsprozesse, die als „Windows für alle Automaten“ fungieren soll. Diese Technologie könnte Handelspartnern helfen, Verkaufsautomaten in Supermärkten, Tankstellen oder Apotheken effizienter zu betreiben.

Der soziale und lokale Aspekt

Die Automaten bringen nicht nur wirtschaftliche Vorteile, sondern auch soziale Aspekte mit sich. In Kramers Automaten-Kiosk in Sedelsberg, wo auch Unterhaltungsspielautomaten angeboten werden, entstehen Begegnungsräume für die lokale Gemeinschaft. Der Kiosk, den Kramer vor zweieinhalb Jahren eröffnete, bewegt sich mit einem monatlichen Umsatz von

brutto 7.000 Euro stabil am Markt, und es werden auch Ereignisse wie Flipper-Turniere geplant, um die Menschen zusammenzubringen. In ländlichen Regionen ist es jedoch eine Herausforderung, den Betrieb ausreichend rentabel zu gestalten.

Paul Kramer bleibt optimistisch und sieht die Zukunft seines Unternehmens und seiner Automaten positiv. Die Kombination aus Snack-Verkauf und Unterhaltung könnte sich als schlüssig erweisen, um der lokalen Bevölkerung ein praktisches und unterhaltsames Angebot zu bieten.

– **NAG**

Details

Besuchen Sie uns auf: n-ag.de