

AB HOF Wieselburg: Kampf um's Nachgeschäft und viel Neues zu sehen

Beginnt man den Rundgang bei der AB HOF-Messe (parkplatzbedingt) am „falschen Ende“, kommt man sich als Besucher, der nicht nach ausreichender Verkostung mit gut gefüllten Taschen voll mit Speck und Hauswürsteln, Brot, Likören, Marmeladen und Schafmilchseifen wieder zurück zum Ausgang eilen möchte, im ersten Moment etwas fehl am Platze vor. Aber natürlich ist auch in diesem Teil der AB HOF Interessantes für Produzenten zu erfahren bzw. zu sehen, was und wie die anderen Direktvermarkter ihre Produkte präsentieren. Schinken, Speck, Würste, Honig, Käse, Wein, Essig, Kernöl, Brot, Mehlspeisen, Liköre, Edelbrände usw. – alles, was bäuerliche Produzenten an Gutem erzeugen, wird hier verkostet, diskutiert und verkauft. Sogar „griechi-

sches Olivenöl aus eigener Produktion“ wird angeboten, auch Pferdebalsam, Schafwoll-Produkte und Schafmilchseifen fehlen nicht.

Etwas fehl am Platze wirken allerdings Reformkost- und Asiatische Gewürz-Produkte, Hüte und Schuhe, wie auch mancher bäuerliche Aussteller kritisch anmerkt. Ein Angebot, das eher zu den diversen Wochen-Märkten passt.

Gern gesehen wären wiederum viel mehr Gastronomie-Besucher, vielleicht mit einem eigenen „Gastronomie-Event“ auf der Messe, denn für viele der Aussteller ist es ein Kampf und Ringen um jeden Kunden und um's Nachgeschäft, das sich natürlich alle ausstellenden Produzenten erhoffen. Insbesondere jene, die nicht gerade in „Konsumenten-Gunstlagen“ bzw. Tourismus-Regionen liegen und über die AB HOF erhoffen, auch Abnehmer außerhalb ihrer Region auf ihre Erzeugnisse aufmerksam zu machen und diese langfristig dafür zu interessieren.

So z. B. die Familie Pohler aus Raasdorf im Marchfeld, die inklusive aller Größenvariationen gesehen rund 600 Produkte anbietet, aber die nahen Wiener dazu bringen muss, extra nach Raasdorf zu kommen oder über's Internet bei ihnen zu bestellen. Oder die mit etwas ungewöhnlich anmutenden Produkten ausstellende Edelobstbrennerei Hemmes aus Gau-Algesheim in Rheinland-Pfalz (D): sie bietet Gummibärlis und Gummifrüchte aus Obstsaftkonzentrat an, ohne Gelatine, was vielen Konsumenten wichtig ist, aller-

dings mit dem aktuell unter Beschuss geratenem Palmkernöl, das sie auch noch aus der Rezeptur verbannen möchte. Wer will, kann auch Edelbrände oder Erdbeersecco erstellen, aber diese dienen in Wieselburg eher als Deko, da auf das Nachmesse-Geschäft gesetzt wird, und für Flaschen sind die Versandkosten zu hoch.

Ins Licht gerückt werden daher die fruchtig-bunten Gummibärlchen, die, um die Versandkosten zu reduzieren, in Papiersäckchen angeboten werden (3 Säckchen um 5 €). Hemmes ist bereits zum 5. Mal in Wieselburg, das (Nach)Geschäft scheint den weiten Weg also zu lohnen.

Temporärer Schutz gegen Regen und Sonne

Eindeutig an bäuerliche Produzenten richtet sich das Angebot der Firma Ing. Bernhard Kleinlercher Betriebsausrüstung & Präsentationstechnik aus Perchtoldsdorf bei Wien, das Faltzelte als „temporärer Witterungsschutz“ anbietet. Mit Fußplatten zum Sichern der Standbeine sind diese stabil für Windstärken bis 40–60 km/h, aber „es ist eine Frage der Windböenstärke“, wieviel Wind die Zelte wirklich vertragen.

Um dem Wind trotzen zu können ist es jedenfalls wichtig, das Zelt niemals total zu verspannen, es muss sich immer etwas bewegen, um ausgleichen zu können, rät Hersteller Bernhard Kleinlercher jedem Zeltaufsteller. Sein System CapTent ist mit Dach, Seitenwänden, Boden, aber auch optional mit Beleuchtung und Heizung erhältlich. Ein z. B. 3x3m-Zelt wird mit Dach und Tragesack inkl. Abspannset ab 520 € angeboten, empfohlen werden dazu immer auch die erwähnten Fußplatten, die um die Standbeine gelegt werden und diese gegen „Wanderbewegungen“ sichern. Das Polyester Textilgewebe des Zeltes ist außen wasserdicht und

Geübte brauchen laut Hersteller Kleinlercher 2 Minuten, bis der „temporäre Witterungsschutz“ steht – Fußplatten werden wärmstens empfohlen, damit das Zelt nicht bei Wind auf Wanderschaft geht



innen feuerhemmend beschichtet, Steher und Verbindungen sind aus Vollaluminium gefertigt. Dach und Seitenwände sind in verschiedenen Farben erhältlich/kombinierbar und auch bedruckbar. Mit etwas Routine gelingt es laut dem Firmenchef „in gemütlichen 2 Minuten“, das Zelt auf- bzw. abzubauen. Für den Beweis vor Ort fehlte leider ein zweiter Routinier...

Großes Interesse bei Registrierkassen-Systemen

Auch wenn die meisten Direktvermarkter-Betriebe, die in die gesetzliche Regelung fallen, letztes Jahr eine Registrierkasse angeschafft haben, standen die Vertreter von Kassenlösungen nicht sinnlos auf der AbHof herum. Sei es für Kunden, die sich nicht für die optimale Lösung entschieden hatten, oder für jene, die nun Fragen zu dem Manipulationsschutz für das Finanzamt und zum RKSV haben (s. dazu auch S. 3). Viele Anbieter, die 2016 „das große Geschäft“ gemacht haben, seien inzwischen schon wieder weg, wissen jene, die heuer wieder auf der AbHof vertreten waren.

Für jene Betriebsleiter, die sich nicht selbst um Software, Programmierung und Einspeisung der Daten kümmern möchten bzw. können, bietet die Firma **Etron** „Sorglos-Pakete“ an, z. B. für die Signaturkartenbeschaffung, Zugang zu „FinanzOnline“ u. a. m. Manche Kassen, die letztes Jahr angeschafft wurden, sind trotz aller Hinweise dazu nicht RKSV-fähig, Etron übernimmt in diesen Fällen die kompletten „Finanzamt-Meldungen“. Chip, Administration, Support (via Fernwartung) und vierteljährliche Meldungen an das Finanzamt sind in dem „Sorglos-Paket“ enthalten, das ab 180 € erhältlich ist.

Um 15 €/Monat bietet **QuickBon** aus Marchtrenk eine Sicherheitswartung an, die Registrierkasse kann so konfiguriert werden, dass eine Tagesabrechnung, eine Aufstellung der Einzelprodukte/-verkäufe möglich ist. Eine etwas größere Variante um 690 € enthält die Software, einen Bondruker, eine Ipad-Halterung und 1 h Einschulung, um 1.180 € ist dann auch noch das Ipad selbst dabei, das 12–20 h ohne Stromanschluss läuft und somit für Verkaufgelegenheiten ohne Stromanschluss gut geeignet ist. Die Speicherkarte/Chip für RKSV wird mittels USB-Stick geliefert. Jedes Produkt kann mit Bild oder Kürzel hinterlegt werden, die Eingabe ist stück- oder gewichtsweise möglich. Der Kunde kann, wenn gewünscht, 1x/Monat eine Gesamtrechnung für den Monateinkauf bekommen.

Auch bei der Firma **apro** weiß man, dass 2016 viele Betriebe ein Registrierkassensystem gekauft haben, das nun nicht optimal passt, weswegen die Betriebe umrüsten wollen. Das System von apro läuft auf Windows, mit 3.000 € für eine Orderman-Kasse inkl. Software (inkl. einmaliger Produkthinterlegung und Schulung) und Bondruker ist man dabei. In diesem Preis sind keine Updates enthalten, Wartung ist extra zu zahlen (inkl. Hotline rund 30 €/Monat). Das System ist RKSV-fähig und druckt auf dem Bon den QR-Code mit aus.

Bei der **IQOS**-Kasse handelt es sich um eine mobile Registrierkasse mit Android-System, das mit handelsüblichen Tablets kompatibel ist. Eine Internetverbindung ist nur für eine Synchronisierung nötig. Das System umfasst Produktverwaltung, Finanzamt-Meldungen usw.; Softwarelizenz und Drucker kosten 29 €/Monat (inkl. 24h-Hotline, Updates). Installation und Einrichtung sowie Einschulung kosten einmalig 350 €. Es gibt keine Bindefrist, Produkt-

Kein Verkaufserfolg ohne das nötige Warenauszeichnungs- und Bewerbungszubehör: Am Wochenende standen die Besucher Schlange bei ihm, aber am letzten Messetag hatte „Auszeichnungstechniker“ Bernd Schürenkrämer Zeit für ein Foto



Mit vielen Fragen rund um die Registrierkassen waren die Aussteller der verschiedenen Registrierkassensysteme beschäftigt

änderungen/-erweiterungen sind wie bei den anderen Systemen auch selbst anzulegen oder werden verrechnet. Das System ist RKSV-kompatibel.

Nützliche Vermarktungs-„Tools

Ausstattungsutensilien alle Art und jede Menge „Kleinigkeiten“ für alle, die in irgendeiner Form direkt vermarkten, bietet Bernd **Schürenkrämer** an, der schon seit Jahren jedes Mal stundenlang seinen Stand bei der AB HOF aufbaut und mit dem Besucherinteresse sehr zufrieden ist: „Am Sonntag bin ich überrollt worden, die Leute standen in Dreierreihen an“. Er kommt extra 850 km aus Köln, um hier Haken, Klammern, Etiketten, Wandtafeln, Stecketiketten, Gutscheine, Stifte, Visitenkartenaufsteller usw. an Direktvermarkter zu bringen, und ist dann auch mit dem Nachgeschäft, also den Bestellungen, die später bei ihm eintrudeln, durchaus zufrieden. Dass der 1. und 4. Tag der Messe etwas flauer ausfallen, ist daher für ihn kein Problem.

Ins Auge sticht auch das großformatige Angebot der Firma **Rösler** aus Sande (D), die Interessenten für ihre Verkaufsaufsteller sucht. Auch sie ist seit Jahren bei der AB HOF dabei und mit der Nachfrage sehr zufrieden. Die Geräte benötigen ein Vordach und Stromanschluss, haben aber sonst keinerlei bauliche Ansprüche. Die Preise liegen ab 20 Fächern ungekühlt bei 4.600 € exkl., eine 40 Fach-Variante mit Kühlung bei 8.000 € exkl. Per sms wird der Obstbauer über den Lagerstand informiert, je nach Einstellung kann die Information nach 10 oder 15

Bericht



Direktvermarktung ohne Öffnungszeiten bieten Verkaufsautomaten, die auch mit Kühlung erhältlich sind

geleerten Fächern kommen. Diese sind in der Größe variabel, je mehr Fächer (z.B. für Beerenobst), desto kleiner sind diese. Eine Kühlung ist bis auf 2–3°C möglich. Das Bezahlsystem ist für Münzen und Scheine mit Retourgeldfunktion ausgelegt und aufbruchsicher (wobei eine tägliche Kassenentleerung trotzdem empfohlen wird).

Leider nichts für Obstproduzenten ist das Angebot von **Mayer & Geyer**, die Fruchtzubereitungen für die Milch- und Joghurtproduzenten anbieten: in die Fruchtzubereitungen der Agrana-Tochter kommt kein heimisches Obst, sondern nur jenes der eigenen Obstplantagen in Serbien, Polen, Ukraine,... das Obst muss tiefgekühlt, rieselfähig und – vor allem – entsprechend günstig sein, und um den Preis können österreichische Bauern leider nicht produzieren. Und so findet sich in vielen bäuerlichen Joghurtprodukten leider kein heimisches Obst, sondern jenes von günstigen Osteuropa-Plantagen.

Aus der Praxis für die Praxis heißt es bei der Brennerei **Gauß**, die 35l- und 70l-Edelstahl-Varianten für Marmeladenhersteller anbietet. Die roll-



und mittels Gerüst stapelbaren Gefäße sind multifunktional, es kön-

Aus der Praxis für die Praxis heißt es bei Rainer Gauß, der u.a. Marmeladenkochkessel aus Edelstahl anbietet

Die nächsten Weihnachten kommen bestimmt: mit dem Glühweinsirup von Schuster wird im Handumdrehen aus Wein, Most und Apfelsaft ein adventlich-duftendes Getränk für die kalte Jahreszeit

nen auch Eier für die Nudelherstellung pasteurisiert oder Früchte für Sirup enzymiert werden (3.096 € exkl.). Mit langsam laufendem Motor, indirekt beheizt, wird die Frucht auf ca. 70°C hochgefahren, dann kommt der Zucker dazu. Für die hochprozentige Rohstofflagerung bietet Gauß 35-50-70-l-Kannen bis hin zur Aufbereitung vor Abfüllung an. Sie können mit Deckelvarianten auch als Gärkessel verwendet werden. „Das Problem mit Billigkannen kennen hier alle“, verweist Rainer Gauß auf seine „Edelstahlbehälter nach Maß“, für die er noch Vertriebspartner in Österreich sucht, um die Versandkosten zu reduzieren. Eine 35l-Kanne kostet 130 € (inkl.), sie kann mit Füßen versehen werden und ist stapelbar; bis 320 l-Kannen sind möglich.

„Wird lange nicht geputzt, dann bildet sich eine solch dicke Patina, dass sie kaum mehr runtergeht!“ Die Firma **Carl** zeigte in Wieselburg daher ein neues automatisches Reinigungssystem, um Düsen, Gänge, jeden einzelnen Boden und Blase wirklich gründlich zu reinigen. Zitronensäure-Zusatz sorgt zuletzt für die absolute Reinigung der Kupfer-Oberfläche. Die CIP-Reinigung (Cleaning-in-place) ist nachrüstbar für bestehende Anlagen.

Natürlich, würzig, fruchtig

Für Weinproduzenten und Saffhersteller gedacht ist der würzig-duftende Glühweinsirup von Schusters SpezialitätenGbR aus Untersteinbach (D), die

Ein neues automatisches Reinigungssystem zeigte die Firma Carl



Fruchtig-frische Shrub(s) in vielen Varianten, die zum Verkosten einladen

auf der Suche nach bäuerlichen Abnehmern und – so wie Rainer Gauß – nach Vertriebspartnern sind: der konservierungsstoff-freie Sirup enthält 6 Gewürze und braunen Rohrzucker, ist 3 Jahre (auch ungekühlt offen) haltbar und wird für die hofeigene Glühwein-, -most- und -safterzeugung in 3l-, 5l- und 10l-Kanistern angeboten.

Interessant auch das vielfältige und ungewöhnliche Sirup-Angebot Shrub (aus dem arabischen: „trinken“), bestehend aus Frucht, Zucker, Essig, dessen Vertrieb der 0,25-l-Flaschen lukrativ sein könnte: für Wiederverkäufer erhältlich um 4,99 €, für Konsumenten ab 9,90 € aufwärts. Die Shrub-Varianten (u.a. Zitrone, Apfel-Quitte, Kaffee, Rote Rübe, Blutorange, Rhabarber, Rote Traube...) eignen sich zum Verfeinern von Salaten, zu Käse, Nachspeisen, fruchtigen Saucen usw. oder aufgespritzt als fruchtiges Getränk.

Verkosten – schauen – informieren – ein Besuch der AB HOF ist immer wieder interessant. *Gabriele Luttenberger*

Links zu den Anbietern:

- www.hemmes.de / www.kleinlercher.net / www.quickbon.at / www.iqos.at / www.apro.at / www.schuerenkraemer.de / www.roesler-automaten.de / www.brennerei-gauss.de / www.carl-info / www.schusters-spezialitaeten.de / www.schusters-shrub.de