

Invenda mischt den Detailhandel auf

Rund 300 Automaten will der Kioskbetreiber Valora an seinen Verkaufsstellen aufstellen. Damit tritt er in Konkurrenz zum Branchenprimus Selecta. Chancen auf den Zuschlag hat eine Firma aus Alpnach.

Christopher Gilb

Mit den altbekannten Verkaufsautomaten, an denen man sich erst die passende Zahlenfolge merken und diese schwerfällig eingeben muss, hat diese Maschine nicht mehr viel zu tun. Aus Interesse tippt der Journalist ein paarmal leicht auf den Bildschirm des Vorführautomaten und schon kommen ihm ein Mars, ein Snickers und ein Red Bull entgegen. «Hinter dem grossen Touchscreen sieht es immer noch ähnlich aus wie früher, Reihen aufgefüllter Produkte, darum herum arbeitet aber unsere Software», sagt Jon Brezinski.

2017 hat der 46-jährige Programmierer in Luzern das Start-up Invenda gegründet, das intelligente Softwarelösungen für Verkaufsautomaten anbietet und in Serbien auch die passenden Automaten produzieren lässt. Seitdem befindet sich das Jungunternehmen auf Erfolgskurs und beschäftigt inzwischen 75 Personen, acht davon in der Schweiz. Zu den Kunden gehören internationale Konzerne wie Coca-Cola, Lindt & Sprüngli oder der US-Foodkonzern Mars Wrigley. Aktuell stehen 2000 Automaten in den Auftragsbüchern, die in den nächsten Monaten produziert und ausgeliefert werden sollen.

Bewegliche Produkte, dynamische Preise

Die Invenda-Automaten können vieles. Die Produktbilder auf dem Touchscreen in Bewegung bringen, um die Aufmerksamkeit der Konsumenten auf das eine oder andere Angebot zu lenken, Werbung abspielen und Promotionen aus zwei oder mehreren Produkten zusammenstellen – auch entsprechend der jeweiligen Nachfragesituation. «Beispielsweise wenn ein Fussballspiel in der Nähe läuft und sich zeigt, dass der Automat dann öfters genutzt wird», sagt Brezinski. Aber auch mal die Kühlung abschalten, weil mitten



Jon Brezinski mit einem der modernen Verkaufsautomaten.

Bild: Pius Amrein (Alpnach, 8. Februar 2022)

in der Nacht keine gekühlten Produkte gefragt seien und so Energie gespart werden könne. Auch aufgefüllt werden müsse der Automat nicht mehr ständig. «Die Servicemitarbeitenden wissen genau, welche Produkte fehlen, so können sie sich Fahrten sparen.»

In der Schweiz zeichnet sich nun ein weiterer Coup für das

Jungunternehmen ab. Ende letzten Jahres hat der Detailhändler Valora bekanntgegeben, bis Ende 2022 Automaten an Verkaufsstellen installieren zu wollen. Mit solch neuen Kanälen soll an den Kiosken und Tankstellen mehr Umsatz generiert werden, beispielsweise auch in der Nacht. Damit tritt Valora mit seinen blauen Auto-

maten in Konkurrenz zu den roten des Branchenprimus' Selecta. Unübersehbar ist, dass einige der bereits aufgestellten Testautomaten von Invenda stammen. Äussern dazu kann sich Brezinski selbst noch nicht. Gemäss Medienmitteilung von Valora ist geplant, aufgrund der Erfahrungen an den ersten neun Standorten zu ent-

«Heute kauft man im Internet rund um die Uhr ein, genauso flexibel möchte man auch Snacks einkaufen.»

Jon Brezinski
Invenda-Gründer

scheiden, welcher Automatentyp an welchem der geplanten insgesamt 300 Standorte eingesetzt werden soll.

Corona als Treiber

Invenda schloss letztes Jahr zwei Finanzierungsrunden in der Höhe von insgesamt neun Millionen Franken ab. Diese Mittel sollen nun eingesetzt werden, denn für die Zukunft rechnet sich das Start-up weitere gute Wachstumsmöglichkeiten aus. «Heute kauft man im Internet rund um die Uhr ein, genauso flexibel möchte man auch Snacks einkaufen. Etwa während man nebenan sein Elektroauto auflädt», so Brezinski. Als wichtiger Treiber sieht der schweizerisch-amerikanische Doppelbürger dabei auch die Pandemie und das gestiegene Bedürfnis, kontaktlos einzukaufen. Wer den QR-Code auf den Invenda-Automaten einscann, erhält das komplette Angebot auf seinen Handybildschirm und muss dann nur noch das Produkt aus dem Automaten ziehen.

Dabei sei die Nutzungsmöglichkeit bei weitem nicht nur auf Snacks beschränkt. Brezinski

bestätigt, dass sich Invenda auch mit den klassischen Detailhändlern im Gespräch befindet. «Heute geben diese Testmuster von neuen Produkten ab und erhalten keine oder nur wenige Rückmeldung dazu, sie könnten diese auch über unsere Automaten anbieten, die gleich registrieren, welches Produkt wie ankommt und ins Sortiment übernommen werden sollte.»

Die Datensammlung ist ein wichtiger Bestandteil der Technologie von Invenda. Brezinski zeigt auf einen kleinen Punkt am Präsentationsautomaten: «Mit diesem Sensor wird etwa das Alter der Benutzerinnen und Benutzer anhand von Parametern berechnet, mit einer Abweichung von höchstens fünf Jahren.» Und ist das nicht bezüglich des Datenschutzes heikel? Er winkt ab: «Dies geschieht komplett anonym.» Doch bleibe es immer den einzelnen Kunden überlassen, mit welcher Technologie die Automaten ausgerüstet seien.

Kritik am Standort Luzern

Der Automat, den er dem Journalisten vorführt, steht nicht mehr in Luzern, wo das Start-up gegründet wurde, sondern in Alpnach im Kanton Obwalden. Hier in einem zweckmässigen Bau an der Industriestrasse zwischen Pilatus und Militärflugplatz hat das Unternehmen vor einigen Monaten neue Büros bezogen.

Wie Brezinski verrät, habe Obwalden, wie andere der Zentralschweizer Kantone ebenfalls, aktiv um das Unternehmen geworben, «und uns gute Konditionen bei der Miete, Unterstützung bei Behördengängen und kurze Wege zu den Entscheidungsträgern zugesagt. Sachen, die für ein junges Unternehmen wichtig sind. Im Kanton Luzern haben wir diese Wertschätzung etwas vermisst, gerade während der Coronakrise, die uns auch getroffen hat.»