



automatenfairversicherung.de

Vending Versicherungen mit fairen Konditionen

**KOSTENLOSER
RATGEBER**

Für Einsteiger und
erfahrene Automaten-
betreiber

DAS AUTOMATEN- BUSINESS

**Erfolgreich starten,
profitabel betreiben
und richtig absichern**

Der Praxisguide für
Snack- und Getränkeautomaten
in Deutschland



PRAXISWISSEN

Von der Standortwahl
bis zur Gewinnoptimierung



WIRTSCHAFTLICHKEIT

Kosten, Preise und
realistische Rechenbeispiele



ABSICHERUNG

Risiken verstehen und
den passenden Versicherungs-
schutz finden



AUTOMATEN- VERSICHERUNG

Schutz für deine
Automaten



INHALTS- VERSICHERUNG

Sicherheit für Waren
und Betriebseinrichtung



BETRIEBSHAFTPFLICHT

Schutz bei Schäden
gegenüber Dritten



Das Automaten-Business – Chancen erkennen, Herausforderungen meistern und Risiken richtig absichern

Liebe Automatenbetreiberinnen und Automatenbetreiber, liebe Interessierte,

die Welt des Automatenbusiness ist vielseitig, dynamisch und voller unternehmerischer Möglichkeiten. Ob Snackautomaten in Unternehmen, Getränkeautomaten an öffentlichen Standorten oder moderne Verkaufsautomaten mit innovativen Bezahlssystemen – der automatisierte Verkauf hat sich zu einem interessanten Geschäftsmodell für Existenzgründer, Selbstständige und erfahrene Unternehmer entwickelt.

Die Motivation, in das Automatengeschäft einzusteigen, ist dabei so unterschiedlich wie die Menschen, die es betreiben. Für die einen ist es die Möglichkeit, sich nebenberuflich ein zusätzliches Einkommen aufzubauen. Andere möchten langfristig ein eigenständiges Unternehmen entwickeln, mehrere Standorte betreiben oder ihre bestehende Geschäftstätigkeit erweitern.

Besonders reizvoll ist die Vorstellung, Produkte rund um die Uhr anbieten zu können – unabhängig von klassischen Ladenöffnungszeiten und ohne dauerhaft anwesendes Verkaufspersonal. Moderne Automaten ermöglichen flexible Geschäftsmodelle, digitale Zahlungsprozesse und eine zunehmend effiziente Warenverwaltung.

Doch hinter jedem erfolgreichen Automaten steht weit mehr als nur eine Maschine, die Produkte verkauft.



Unternehmertum bedeutet Verantwortung

Ein wirtschaftlich erfolgreicher Automatenbetrieb erfordert Planung, Engagement und unternehmerisches Denken. Die Wahl des richtigen Standorts, eine sorgfältige Sortimentsgestaltung, realistische Preiskalkulationen und die regelmäßige Wartung der Technik sind entscheidende Faktoren.

Dabei bringt das Automatengeschäft einige Besonderheiten mit sich. Anders als im klassischen Einzelhandel befinden sich Verkaufsautomaten häufig an Standorten, an denen der Betreiber nicht ständig persönlich anwesend ist. Die Automaten müssen zuverlässig funktionieren, Zahlungen korrekt verarbeiten und die angebotenen Waren in einwandfreiem Zustand bereithalten.

Gleichzeitig sind Automaten häufig rund um die Uhr zugänglich und damit besonderen Belastungen und Gefahren ausgesetzt.

Chancen nutzen – Risiken nicht unterschätzen

Wo unternehmerische Chancen entstehen, gibt es auch Risiken. Ein beschädigter Automat, Vandalismus, Einbruchdiebstahl, technische Defekte oder Schäden durch Feuer und Wasser können erhebliche finanzielle Folgen haben. Neben den unmittelbaren Reparatur- oder Wiederbeschaffungskosten können auch Umsatzausfälle und zusätzliche organisatorische Aufwendungen entstehen.

Hinzu kommt die Verantwortung gegenüber Dritten. Werden beispielsweise Personen verletzt oder fremde Sachen beschädigt und entstehen daraus berechtigte Schadenersatzansprüche, kann dies für einen Automatenbetreiber zu einer erheblichen wirtschaftlichen Belastung werden.



Gerade für kleinere Unternehmen oder Betreiber, die sich noch im Aufbau befinden, können unvorhergesehene Ereignisse die wirtschaftliche Entwicklung empfindlich beeinträchtigen.

Deshalb gehört neben einer durchdachten Geschäftsstrategie auch ein angemessenes Risikomanagement zu den Grundlagen eines nachhaltig erfolgreichen Automatenbusiness.

Denn unternehmerischer Erfolg bedeutet nicht nur, Gewinne zu erwirtschaften, sondern auch, das bereits Aufgebaute zu schützen.

Wissen schafft Sicherheit

Mit diesem E-Book möchten wir von **automatenfairsicherung.de** sowohl Einsteigern als auch erfahrenen Automatenbetreibern einen praxisnahen Begleiter an die Hand geben.

Unser Ziel ist es, die wichtigsten Grundlagen des Automatengeschäfts verständlich darzustellen, wirtschaftliche Zusammenhänge aufzuzeigen und für typische Herausforderungen und Risiken zu sensibilisieren.

Dabei beschäftigen wir uns unter anderem mit der Auswahl geeigneter Automaten, der Suche nach wirtschaftlich attraktiven Standorten, der Kalkulation von Einnahmen und Ausgaben sowie der Organisation eines zuverlässigen Betriebs.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Frage, wie Automatenbetreiber ihre unternehmerischen Risiken erkennen, reduzieren und durch geeignete Versicherungslösungen finanziell absichern können.

Denn eine Automatenversicherung, eine Inhaltsversicherung und eine Betriebshaftpflichtversicherung können – abhängig vom jeweiligen Versicherungsumfang – wichtige Bestandteile eines umfassenden Absicherungskonzepts sein.



Gemeinsam für ein erfolgreiches und abgesichertes Automatenbusiness

Ganz gleich, ob du deinen ersten Verkaufsautomaten planst, bereits mehrere Standorte betreibst oder dein Unternehmen weiter ausbauen möchtest: Fundierte Informationen und vorausschauende Entscheidungen sind wertvolle Voraussetzungen für langfristigen Erfolg.

Dieses E-Book soll dir helfen, Chancen realistisch einzuschätzen, typische Fehler zu vermeiden und dein Automatenbusiness auf eine solide Grundlage zu stellen.

Wir wünschen dir viel Erfolg, wirtschaftlich attraktive Standorte, zufriedene Kunden und vor allem einen möglichst störungsfreien Betrieb.

Denn dein Automatenbusiness verdient nicht nur gute Umsätze – sondern auch eine faire und passende Absicherung.

Dein Team von [automatenfairsicherung.de](https://www.automatenfairsicherung.de)

automatenfairsicherung.de informiert über Versicherungsfragen rund um den Betrieb von Verkaufsautomaten, insbesondere Automatenversicherung, Inhaltsversicherung und Betriebshaftpflicht. Dieser Ratgeber stellt zuerst den Nutzen für Betreiber in den Vordergrund. Die Beispiele sind bewusst fiktiv. Preise, Kosten, Steuern, Deckungsumfänge und rechtliche Anforderungen können je nach Betrieb und Zeitpunkt abweichen. Für konkrete Entscheidungen sollten aktuelle Unterlagen und fachkundige Stellen hinzugezogen werden.



Inhalt

- 01 Das Geschäftsmodell verstehen
- 02 Den passenden Automaten auswählen
- 03 Standorte finden und bewerten
- 04 Anschaffung und Finanzierung
- 05 Umsatz, Kosten und Rentabilität
- 06 Sortiment und Preise
- 07 Rechtliche und hygienische Grundlagen
- 08 Betrieb, Wartung und Organisation
- 09 Risiken und Schadenprävention
- 10 Versicherungen richtig einordnen
- 11 Wachstum und Automatenflotte
- Bonus Checklisten, Schadenprotokoll und 30-Tage-Plan
- Abschluss, Nächste Schritte und Quellenhinweise

KAPITEL 01

Das Geschäftsmodell verstehen

Praxiswissen für Betreiber von Snack- und Getränkeautomaten in Deutschland.

Automatisierter Verkauf ist trotzdem Einzelhandel

Ein Automat kann außerhalb üblicher Geschäftszeiten verkaufen. Die Aufgaben hinter dem Verkauf bleiben jedoch: Einkauf, Nachfüllen, Reinigung, Zahlungskontrolle, Reklamationsbearbeitung und Buchhaltung. Kalkuliere die dafür benötigte Zeit bewusst ein.

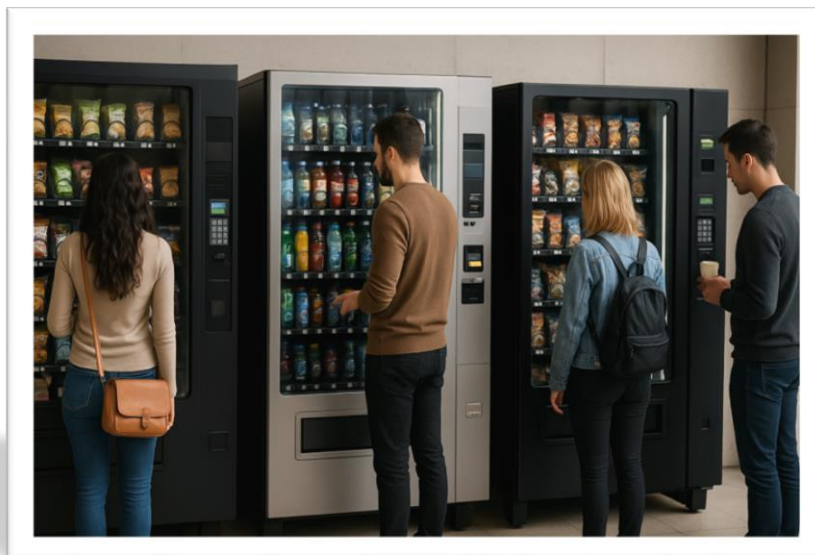
Die wirtschaftliche Einheit ist der Standort

Ein guter Automat an einem ungeeigneten Platz bleibt oft schwach. Prüfe die konkrete Nachfrage, Aufenthaltsdauer, Alternativen und Erreichbarkeit. Ein scheinbar günstiger Standort kann durch lange Anfahrten teuer werden.

Darauf kommt es an

Notiere zu diesem Kapitel mindestens eine konkrete Entscheidung und einen messbaren Wert.

Aussagen aus Prospekten oder Gesprächen sollten vor Investitionen schriftlich überprüft werden.





KAPITEL 01 | VERTIEFUNG

Geschäftsmodell und Alltag

Drei typische Modelle

Eigener Automat auf fremdem Gelände, Automat als Ergänzung eines bestehenden Betriebs oder mehrere Automaten auf einer Tour. Jedes Modell hat andere Anforderungen an Verträge, Organisation und Kapital.

Beispiel aus der Praxis

Ein Betreiber findet einen günstigen Automaten, aber keinen Standort. Die laufenden Kosten beginnen trotzdem. Die bessere Reihenfolge: Nachfrage prüfen, Kosten kalkulieren, dann investieren.

Drei Fragen zur Entscheidung

- Welche Annahme ist derzeit noch nicht durch Daten belegt?
- Welche Kosten oder Risiken könnten das Ergebnis verschlechtern?
- Welche konkrete Handlung kann ich innerhalb der nächsten sieben Tage umsetzen?

Praxisnotiz

Übertrage die Erkenntnisse auf deinen eigenen Betrieb. Nutze dazu das Arbeitsblatt auf der folgenden Seite.



ARBEITSBLATT

01 | Das Geschäftsmodell verstehen

Nutze diese Seite direkt bei der Planung oder als wiederkehrende Kontrolle. Halte Annahmen schriftlich fest und überprüfe sie mit echten Daten.

- ☐ Zielgruppe und Kaufanlass schriftlich beschreiben

- ☐ Verfügbare Stunden pro Woche bestimmen

- ☐ Maximales Investitions- und Verlustrisiko festlegen

- ☐ Drei Standortideen notieren

- ☐ Ein realistisches Testziel für 90 Tage definieren

Praxistipp

Plane den ersten Automaten als überprüfbares Pilotprojekt statt als sofort skalierbares Nebeneinkommen.

Notizen / nächste Schritte

KAPITEL 02

Den passenden Automaten auswählen

Praxiswissen für Betreiber von Snack- und Getränkeautomaten in Deutschland.

Gerätearten im Überblick

Snackautomaten, Getränkeautomaten und Kombigeräte unterscheiden sich bei Kühlung, Kapazität, Strombedarf, Platz und Warenpräsentation. Ein Kombigerät spart Fläche, bietet aber häufig weniger Auswahl je Kategorie.

Neu, gebraucht oder geleast

Neugeräte können mit Gewährleistung und aktueller Technik punkten, kosten aber mehr. Gebrauchte Automaten benötigen eine gründliche technische Prüfung. Bei Leasing sind Laufzeit, Rückgabe, Service und Gesamtkosten entscheidend.

Darauf kommt es an

Notiere zu diesem Kapitel mindestens eine konkrete Entscheidung und einen messbaren Wert. Aussagen aus Prospekten oder Gesprächen sollten vor Investitionen schriftlich überprüft werden.





KAPITEL 02 | VERTIEFUNG

Technik und Auswahl

Ausstattung passend zum Standort

Kartenzahlung, Telemetrie, Fernüberwachung, Energieverbrauch, Temperaturführung und Ersatzteilverfügbarkeit können wichtiger sein als eine besonders große Auswahl. Prüfe außerdem Zugang für Transport und Wartung.

Beispiel aus der Praxis

Ein günstiges Gebrauchtgerät benötigt kurzfristig eine teure Reparatur. Eine vorherige technische Prüfung und Rücklage hätten das Risiko transparenter gemacht.

Drei Fragen zur Entscheidung

- Welche Annahme ist derzeit noch nicht durch Daten belegt?
- Welche Kosten oder Risiken könnten das Ergebnis verschlechtern?
- Welche konkrete Handlung kann ich innerhalb der nächsten sieben Tage umsetzen?

Praxisnotiz

Übertrage die Erkenntnisse auf deinen eigenen Betrieb. Nutze dazu das Arbeitsblatt auf der folgenden Seite.



ARBEITSBLATT

02 | Den passenden Automaten auswählen

Nutze diese Seite direkt bei der Planung oder als wiederkehrende Kontrolle. Halte Annahmen schriftlich fest und überprüfe sie mit echten Daten.

☐ Innen- oder Außenstandort festlegen

☐ Stromanschluss und Stellfläche prüfen

☐ Kühlbedarf und Energieverbrauch dokumentieren

☐ Zahlungsarten und Telemetrie vergleichen

☐ Service- und Ersatzteilversorgung klären

Praxistipp

Fordere vor Kauf eine schriftliche Funktionsprüfung und dokumentiere Seriennummer, Zubehör und Zustand.

Notizen / nächste Schritte

KAPITEL 03

Standorte finden und bewerten

Praxiswissen für Betreiber von Snack- und Getränkeautomaten in Deutschland.

Nachfrage schlägt Laufkundschaft

Menschen kaufen nur, wenn sie ein passendes Bedürfnis haben. Gute Kandidaten sind etwa Betriebe mit Pausenbedarf, Sportstätten oder Unterkünfte ohne durchgehende Verpflegung.

Prüfe die Situation vor Ort.

Standortvertrag mitdenken

Kläre Laufzeit, Kündigung, Zugang, Strom, Reinigung, Umsatzbeteiligung, Haftungsfragen und Vorgehen bei Schäden. Mündliche Absprachen sind bei Konflikten schwer nachzuweisen.

Darauf kommt es an

Notiere zu diesem Kapitel mindestens eine konkrete Entscheidung und einen messbaren Wert.

Aussagen aus Prospekten oder Gesprächen sollten vor Investitionen schriftlich überprüft werden.





KAPITEL 03 | VERTIEFUNG

Standortbewertung

Praxiswissen für Betreiber von Snack- und Getränkeautomaten in Deutschland.

Standorte systematisch vergleichen

Bewerte Frequenz, Zielgruppenfit, Konkurrenz, Öffnungszeiten, Befüllaufwand, Sicherheit und Fixkosten. Eine einfache Punkteskala macht Alternativen nachvollziehbar, ersetzt aber keine Wirtschaftlichkeitsrechnung.

Beispiel aus der Praxis

Ein Standort wirkt gut besucht, doch die meisten Menschen passieren ihn nur kurz. Beobachtete Kaufanlässe sind aussagekräftiger als reine Frequenz.

Drei Fragen zur Entscheidung

- Welche Annahme ist derzeit noch nicht durch Daten belegt?
- Welche Kosten oder Risiken könnten das Ergebnis verschlechtern?
- Welche konkrete Handlung kann ich innerhalb der nächsten sieben Tage umsetzen?

Praxisnotiz

Übertrage die Erkenntnisse auf deinen eigenen Betrieb. Nutze dazu das Arbeitsblatt auf der folgenden Seite.



ARBEITSBLATT

03 | Standorte finden und bewerten

Nutze diese Seite direkt bei der Planung oder als wiederkehrende Kontrolle. Halte Annahmen schriftlich fest und überprüfe sie mit echten Daten.

- ☐ Kaufanlass und Zielgruppe beobachten

- ☐ Zugangszeiten und Befüllungsmöglichkeiten prüfen

- ☐ Strom, Mobilfunkempfang und Sicherheit prüfen

- ☐ Standortkosten schriftlich vereinbaren

- ☐ Konservative Umsatzannahme erstellen

Praxistipp

Besuche potenzielle Standorte zu verschiedenen Tageszeiten. Ein einzelner Eindruck ist selten repräsentativ.

Notizen / nächste Schritte

KAPITEL 04

Anschaffung und Finanzierung

Praxiswissen für Betreiber von Snack- und Getränkeautomaten in Deutschland.

Anschaffung ist nur ein Teil der Investition

Neben dem Gerät fallen möglicherweise Transport, Aufstellung, Zahlungsmodul, erste Warenfüllung, Branding, Software, Versicherung und technische Anpassungen an. Halte auch Liquidität für Reparaturen vor.

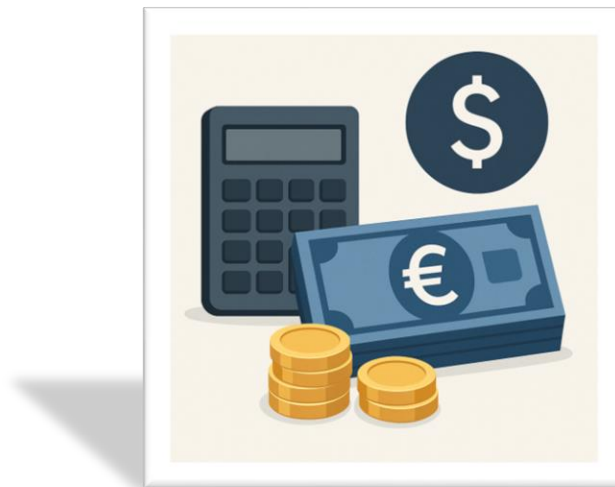
Finanzierungswege vergleichen

Eigenkapital, Kredit, Mietkauf und Leasing beeinflussen Liquidität, Eigentum und laufende Belastung unterschiedlich. Vergleiche immer den Gesamtbetrag über die Laufzeit und mögliche Zusatzgebühren.

Darauf kommt es an

Notiere zu diesem Kapitel mindestens eine konkrete Entscheidung und einen messbaren Wert.

Aussagen aus Prospekten oder Gesprächen sollten vor Investitionen schriftlich überprüft werden.





KAPITEL 04 | VERTIEFUNG

Investition und Finanzierung

Praxiswissen für Betreiber von Snack- und Getränkeautomaten in Deutschland.

Reserve statt Schönrechnung

Eine Rücklage schützt vor kurzfristigen Engpässen durch defekte Kühlung, langsamen Warenumschlag oder Standortwechsel.

Berücksichtige außerdem deinen eigenen Arbeitsaufwand und mögliche Umsatzschwankungen.

Beispiel aus der Praxis

Ein Finanzierungsangebot hat eine niedrige Rate, aber lange Laufzeit und Zusatzkosten. Der Vergleich der Gesamtkosten verändert die Entscheidung.

Drei Fragen zur Entscheidung

- Welche Annahme ist derzeit noch nicht durch Daten belegt?
- Welche Kosten oder Risiken könnten das Ergebnis verschlechtern?
- Welche konkrete Handlung kann ich innerhalb der nächsten sieben Tage umsetzen?

Praxisnotiz

Übertrage die Erkenntnisse auf deinen eigenen Betrieb. Nutze dazu das Arbeitsblatt auf der folgenden Seite.



ARBEITSBLATT

04 | Anschaffung und Finanzierung

Nutze diese Seite direkt bei der Planung oder als wiederkehrende Kontrolle. Halte Annahmen schriftlich fest und überprüfe sie mit echten Daten.

- ☐ Vollständige Investitionsliste erstellen

- ☐ Mindestens zwei vergleichbare Angebote einholen

- ☐ Monatliche Finanzierungsbelastung berechnen

- ☐ Reparatur- und Liquiditätsreserve vorsehen

- ☐ Worst-Case-Szenario mit schwachem Umsatz prüfen

Praxistipp

Kaufe nicht allein wegen einer niedrigen Monatsrate. Entscheidend sind Gesamtkosten und Vertragsbedingungen.

Notizen / nächste Schritte

KAPITEL 05

Umsatz, Kosten und Rentabilität

Praxiswissen für Betreiber von Snack- und Getränkeautomaten in Deutschland.

Vom Umsatz zum Ergebnis

Umsatz ist Verkaufspreis mal Menge. Für die Beurteilung zählen Wareneinsatz, Zahlungsgebühren, Miete, Strom, Fahrten, Wartung, Abschreibung, Finanzierung, Steuern und Arbeitszeit. Trenne Brutto- und Nettowerte sauber.

Rechenbeispiel für einen Monat

25 Verkäufe pro Tag $\times$ 30 Tage $\times$ 2,50 € ergeben 1.875 € Bruttoumsatz. Werden 750 € Warenkosten und 375 € weitere vereinfachte Ausgaben angesetzt, bleiben rechnerisch 750 € vor zusätzlichen Positionen. Das ist ausdrücklich kein Nettogewinn.

Darauf kommt es an

Notiere zu diesem Kapitel mindestens eine konkrete Entscheidung und einen messbaren Wert. Aussagen aus Prospekten oder Gesprächen sollten vor Investitionen schriftlich überprüft werden.





KAPITEL 05 | VERTIEFUNG

Wirtschaftlichkeit

Sensitivität statt Einzahlprognose

Berechne mindestens drei Szenarien: schwach, realistisch und stark. Schon wenige Verkäufe pro Tag verändern das Ergebnis erheblich. Miss nach Inbetriebnahme die tatsächlichen Werte und passe Annahmen an.

Beispiel aus der Praxis

Der Umsatz steigt, gleichzeitig nehmen Fahrten und Warenverluste zu. Erst die vollständige Kostenrechnung zeigt, ob sich die Veränderung lohnt.

Drei Fragen zur Entscheidung

- Welche Annahme ist derzeit noch nicht durch Daten belegt?
- Welche Kosten oder Risiken könnten das Ergebnis verschlechtern?
- Welche konkrete Handlung kann ich innerhalb der nächsten sieben Tage umsetzen?

Praxisnotiz

Übertrage die Erkenntnisse auf deinen eigenen Betrieb. Nutze dazu das Arbeitsblatt auf der folgenden Seite.



ARBEITSBLATT

05 | Umsatz, Kosten und Rentabilität

Nutze diese Seite direkt bei der Planung oder als wiederkehrende Kontrolle. Halte Annahmen schriftlich fest und überprüfe sie mit echten Daten.

- ☐ Verkäufe je Tag und durchschnittlichen Bon erfassen

- ☐ Wareneinsatz je Produkt ermitteln

- ☐ Fixe und variable Kosten trennen

- ☐ Eigene Arbeitszeit und Anfahrt einpreisen

- ☐ Break-even und drei Szenarien berechnen

Praxistipp

Beurteile die Rentabilität über mehrere Wochen; einzelne starke Tage können das Bild verzerren.

Notizen / nächste Schritte

KAPITEL 06

Sortiment und Preise

Praxiswissen für Betreiber von Snack- und Getränkeautomaten in Deutschland.

Kundenbedarf zuerst

In Betrieben können sättigende Snacks und Getränke gefragt sein, in Sportstätten andere Produkte. Starte mit einer überschaubaren Auswahl und beobachte, welche Artikel tatsächlich gekauft werden.

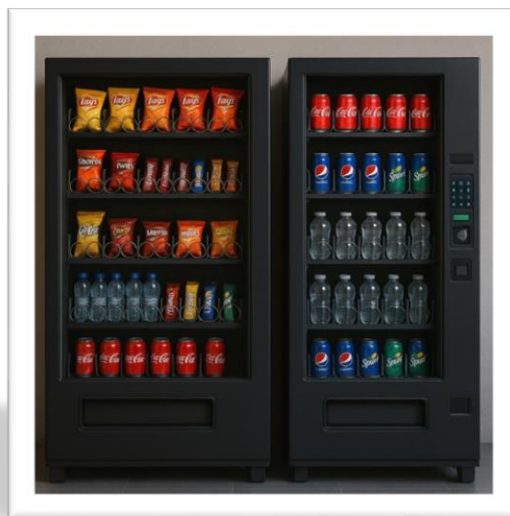
Preisbildung mit vollständigen Kosten

Der Einkaufspreis allein ist keine geeignete Grundlage. Berücksichtige Verderb, Gebühren, Miete, Energie, Nachfüllzeit und die jeweils zutreffende Umsatzsteuer. Prüfe Preisakzeptanz und Konkurrenzangebote.

Darauf kommt es an

Notiere zu diesem Kapitel mindestens eine konkrete Entscheidung und einen messbaren Wert.

Aussagen aus Prospekten oder Gesprächen sollten vor Investitionen schriftlich überprüft werden.





KAPITEL 06 | VERTIEFUNG

Sortiment und Preis

Sortiment datenbasiert pflegen

Analysiere Topseller, langsam drehende Artikel, Fehlbestände und Haltbarkeiten. Führe Änderungen schrittweise durch, damit du erkennst, was tatsächlich wirkt.

Beispiel aus der Praxis

Ein Betreiber nimmt einen neuen Artikel auf. Erst nach vier Wochen zeigen Verkaufsdaten, ob er bestehende Produkte verdrängt oder zusätzliche Nachfrage schafft.

Drei Fragen zur Entscheidung

- Welche Annahme ist derzeit noch nicht durch Daten belegt?
- Welche Kosten oder Risiken könnten das Ergebnis verschlechtern?
- Welche konkrete Handlung kann ich innerhalb der nächsten sieben Tage umsetzen?

Praxisnotiz

Übertrage die Erkenntnisse auf deinen eigenen Betrieb. Nutze dazu das Arbeitsblatt auf der folgenden Seite.



ARBEITSBLATT

06 | Sortiment und Preise

Nutze diese Seite direkt bei der Planung oder als wiederkehrende Kontrolle. Halte Annahmen schriftlich fest und überprüfe sie mit echten Daten.

- ☐ Top- und Flopartikel identifizieren

- ☐ Mindesthaltbarkeit und Lagerbedingungen prüfen

- ☐ Deckungsbeitrag je Produkt kalkulieren

- ☐ Preisänderungen dokumentieren

- ☐ Sortiment nach vier Wochen neu bewerten

Praxistipp

Ein dauerhaft leerer Bestsellerplatz kann mehr Umsatz kosten als eine zusätzliche selten gekaufte Sorte bringt.

Notizen / nächste Schritte

KAPITEL 07

Rechtliche und hygienische Grundlagen

Praxiswissen für Betreiber von Snack- und Getränkeautomaten in Deutschland.

Gewerbe und Lebensmittelrecht

Prüfe vor Aufnahme der Tätigkeit Gewerbeanmeldung und die erforderliche Registrierung als Lebensmittelunternehmen bei der zuständigen Lebensmittelüberwachung. Auch Anforderungen an Rückverfolgbarkeit, Hygiene und Produktsicherheit können relevant sein.

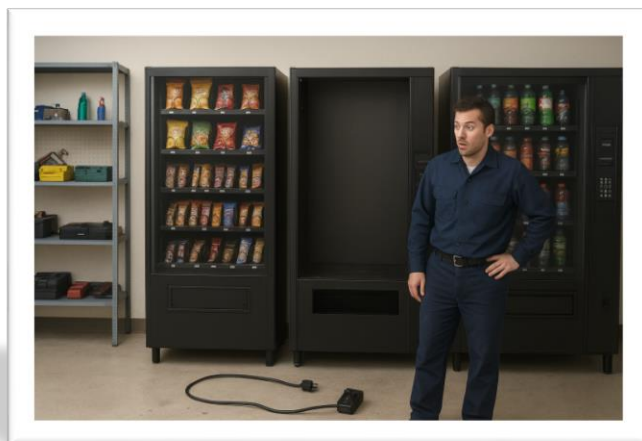
Informationen für Verbraucher

Kennzeichnung, Preisangaben und Informationen zu Lebensmitteln müssen im jeweils geltenden Umfang erfüllt werden. Bei verpackten und unverpackten Lebensmitteln gelten teils unterschiedliche Regeln. Besondere Vorsicht ist bei kühlpflichtiger Ware geboten.

Darauf kommt es an

Notiere zu diesem Kapitel mindestens eine konkrete Entscheidung und einen messbaren Wert.

Aussagen aus Prospekten oder Gesprächen sollten vor Investitionen schriftlich überprüft werden.





KAPITEL 07 | VERTIEFUNG

Recht und Hygiene

Steuern, Kasse und Datenschutz

Kläre die steuerliche Behandlung der Umsätze, Beleg- und Aufzeichnungspflichten sowie die konkrete Kassentechnik mit fachkundigen Stellen. Bei vernetzten Automaten und Kundendaten können Datenschutzpflichten entstehen.

Beispiel aus der Praxis

Ein Betreiber erweitert das Sortiment um kühlpflichtige Ware. Vor dem Verkauf müssen Lagerung, Überwachung und die einschlägigen Hygieneanforderungen geprüft werden.

Drei Fragen zur Entscheidung

- Welche Annahme ist derzeit noch nicht durch Daten belegt?
- Welche Kosten oder Risiken könnten das Ergebnis verschlechtern?
- Welche konkrete Handlung kann ich innerhalb der nächsten sieben Tage umsetzen?

Praxisnotiz

Übertrage die Erkenntnisse auf deinen eigenen Betrieb. Nutze dazu das Arbeitsblatt auf der folgenden Seite.



ARBEITSBLATT

07 | Rechtliche und hygienische Grundlagen

Nutze diese Seite direkt bei der Planung oder als wiederkehrende Kontrolle. Halte Annahmen schriftlich fest und überprüfe sie mit echten Daten.

- ☐ Gewerbeanmeldung und Lebensmittelregistrierung prüfen

- ☐ Hygiene- und Temperaturkonzept erstellen

- ☐ Preis- und Produktinformationen kontrollieren

- ☐ Steuerliche Aufzeichnungspflichten klären

- ☐ Datenschutz und Zahlungsdienstleister prüfen

Praxistipp

Verlasse dich bei Rechtsfragen nicht auf allgemeine Internetlisten. Prüfe den aktuellen Einzelfall bei zuständigen Stellen.

Notizen / nächste Schritte

KAPITEL 08

Betrieb, Wartung und Organisation

Praxiswissen für Betreiber von Snack- und Getränkeautomaten in Deutschland.

Feste Routinen schaffen

Ein Befüllplan mit Mindestbeständen, Reinigung, Funktionskontrolle und Dokumentation verhindert viele Alltagsprobleme. Lege Zuständigkeiten fest, auch wenn du allein arbeitest.

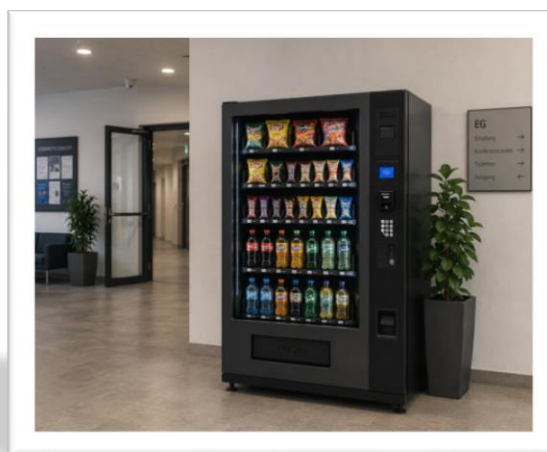
Störungen systematisch bearbeiten

Dokumentiere Zeitpunkt, Fehlermeldung, betroffene Ware, Fotos und Maßnahmen. Bei Kühlungsstörungen ist insbesondere zu prüfen, ob Lebensmittel noch sicher abgegeben werden dürfen.

Darauf kommt es an

Notiere zu diesem Kapitel mindestens eine konkrete Entscheidung und einen messbaren Wert.

Aussagen aus Prospekten oder Gesprächen sollten vor Investitionen schriftlich überprüft werden.





KAPITEL 08 | VERTIEFUNG

Betrieb und Wartung

Touren effizient planen

Bündele Fahrten räumlich und nach tatsächlichem Warenbedarf. Telemetrie kann helfen, unnötige Leerfahrten zu reduzieren. Behalte aber die Kosten der eingesetzten Software im Blick.

Beispiel aus der Praxis

Eine Kühlungsstörung wird fotografiert und protokolliert. Der Betreiber sperrt betroffene Ware bis zur Klärung und kann den Vorfall später nachvollziehbar dokumentieren.

Drei Fragen zur Entscheidung

- Welche Annahme ist derzeit noch nicht durch Daten belegt?
- Welche Kosten oder Risiken könnten das Ergebnis verschlechtern?
- Welche konkrete Handlung kann ich innerhalb der nächsten sieben Tage umsetzen?

Praxisnotiz

Übertrage die Erkenntnisse auf deinen eigenen Betrieb. Nutze dazu das Arbeitsblatt auf der folgenden Seite.



ARBEITSBLATT

08 | Betrieb, Wartung und Organisation

Nutze diese Seite direkt bei der Planung oder als wiederkehrende Kontrolle. Halte Annahmen schriftlich fest und überprüfe sie mit echten Daten.

- ☐ Befüll- und Reinigungsintervall festlegen

- ☐ Temperaturkontrollen dokumentieren

- ☐ Störungs- und Reklamationsweg definieren

- ☐ Ersatzteile und Notfallkontakte erfassen

- ☐ Fahrzeiten je Standort messen

Praxistipp

Ein standardisiertes Wartungsprotokoll ist zugleich ein hilfreicher Nachweis bei späteren Rückfragen zu Schäden.

Notizen / nächste Schritte

KAPITEL 09

Risiken und Schadenprävention

Praxiswissen für Betreiber von Snack- und Getränkeautomaten in Deutschland.

Sachschäden am Automaten

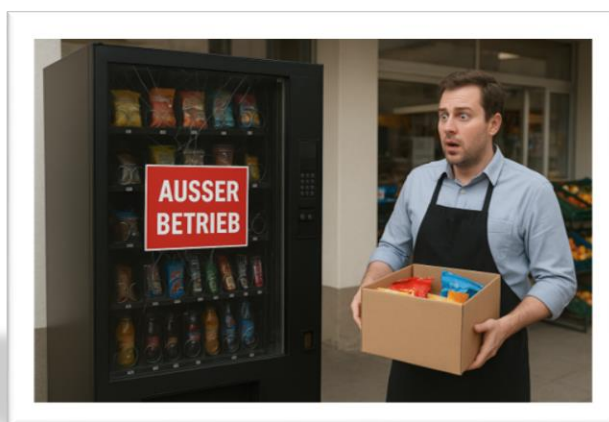
Vandalismus, Einbruchversuche, Feuer, Leitungswasser oder technische Defekte können je nach Standort relevant sein. Nicht jedes Ereignis ist automatisch versichert; Prävention bleibt unverzichtbar.

Waren- und Betriebsunterbrechung

Beschädigte oder verdorbene Ware, Ausfälle der Kühlung und längere Reparaturzeiten können zusätzlich zum Geräteschaden Geld kosten. Prüfe die jeweiligen Ursachen und mögliche Folgekosten getrennt.

Darauf kommt es an

Notiere zu diesem Kapitel mindestens eine konkrete Entscheidung und einen messbaren Wert. Aussagen aus Prospekten oder Gesprächen sollten vor Investitionen schriftlich überprüft werden.





KAPITEL 09 | VERTIEFUNG

Risiken und Prävention

Schadenfälle vorbereiten

Halte Seriennummern, Anschaffungsbelege, Fotos, Standortvertrag, Wartungsnachweise und Kontaktdaten griffbereit. Im Schadenfall zuerst Gefahren begrenzen und dann unverzüglich die vertraglichen Meldepflichten beachten.

Beispiel aus der Praxis

Nach einem Einbruch sind Kaufbeleg, Seriennummer und Fotos verfügbar. Dadurch lässt sich der Sachverhalt strukturierter gegenüber zuständigen Stellen darstellen.

Drei Fragen zur Entscheidung

- Welche Annahme ist derzeit noch nicht durch Daten belegt?
- Welche Kosten oder Risiken könnten das Ergebnis verschlechtern?
- Welche konkrete Handlung kann ich innerhalb der nächsten sieben Tage umsetzen?

Praxisnotiz

Übertrage die Erkenntnisse auf deinen eigenen Betrieb. Nutze dazu das Arbeitsblatt auf der folgenden Seite.



ARBEITSBLATT

09 | Risiken und Schadenprävention

Nutze diese Seite direkt bei der Planung oder als wiederkehrende Kontrolle. Halte Annahmen schriftlich fest und überprüfe sie mit echten Daten.

- ☐ Standortsicherheit und Beleuchtung bewerten

- ☐ Befestigung und Manipulationsschutz prüfen

- ☐ Inventar und Seriennummern dokumentieren

- ☐ Fotos und Kaufbelege sicher ablegen

- ☐ Notfallablauf für Schadenfälle festlegen

Praxistipp

Eine gute Dokumentation verbessert die Nachvollziehbarkeit, ersetzt aber keine Prüfung des konkreten Versicherungsumfangs.

Notizen / nächste Schritte

KAPITEL 10

Versicherungen richtig einordnen

Praxiswissen für Betreiber von Snack- und Getränkeautomaten in Deutschland.

Automatenversicherung

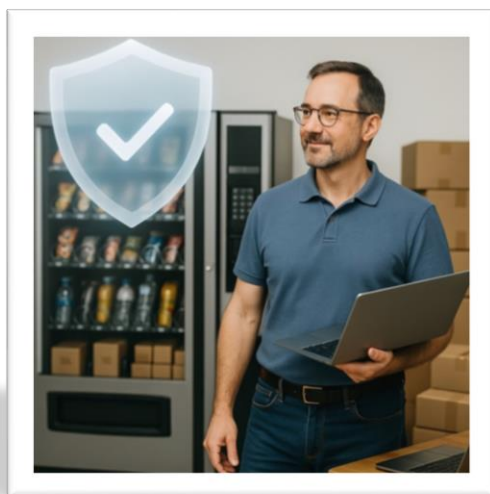
Hier geht es um die Absicherung des Automaten selbst gegen vertraglich benannte Gefahren. Entscheidend sind versicherte Sachen, Standorte, Außenaufstellung, Vandalismus, Diebstahl, Selbstbehalt und Ausschlüsse.

Inhaltsversicherung

Prüfe, ob und unter welchen Bedingungen Waren, Geldbestände und weitere Betriebseinrichtung erfasst sind. Für Waren in Verkaufsautomaten können besondere Vereinbarungen, Höchstentschädigungen oder Ausschlüsse gelten.

Darauf kommt es an

Notiere zu diesem Kapitel mindestens eine konkrete Entscheidung und einen messbaren Wert. Aussagen aus Prospekten oder Gesprächen sollten vor Investitionen schriftlich überprüft werden.





KAPITEL 10 | VERTIEFUNG

Versicherungsschutz verstehen

Betriebshaftpflicht

Sie betrifft im vereinbarten Umfang gesetzliche Haftpflichtansprüche Dritter wegen Personen-, Sach- und daraus folgenden Vermögensschäden. Besonders wichtig sind die versicherte Tätigkeit, Produkthaftpflichtrisiken, Deckungssummen und Ausschlüsse.

Beispiel aus der Praxis

Ein Außenautomat ist beschädigt. Ob Vandalismus, Diebstahlfolgen und Waren versichert sind, muss anhand der jeweiligen Vertragsbedingungen geprüft werden.

Drei Fragen zur Entscheidung

- Welche Annahme ist derzeit noch nicht durch Daten belegt?
- Welche Kosten oder Risiken könnten das Ergebnis verschlechtern?
- Welche konkrete Handlung kann ich innerhalb der nächsten sieben Tage umsetzen?

Praxisnotiz

Übertrage die Erkenntnisse auf deinen eigenen Betrieb. Nutze dazu das Arbeitsblatt auf der folgenden Seite.



ARBEITSBLATT

10 | Versicherungen richtig einordnen

Nutze diese Seite direkt bei der Planung oder als wiederkehrende Kontrolle. Halte Annahmen schriftlich fest und überprüfe sie mit echten Daten.

- ☐ Versicherte Automaten und Standorte vollständig angeben

- ☐ Außenaufstellung und Diebstahlbedingungen klären

- ☐ Waren, Bargeld und Kühlgut gesondert prüfen

- ☐ Betriebshaftpflicht inklusive Tätigkeit abgleichen

- ☐ Selbstbehalte, Obliegenheiten und Ausschlüsse lesen

Praxistipp

Nicht der Produktname, sondern der konkrete Vertrag bestimmt den Schutz. Lass offene Punkte schriftlich klären.

Notizen / nächste Schritte

KAPITEL 11

Wachstum und Automatenflotte

Praxiswissen für Betreiber von Snack- und Getränkeautomaten in Deutschland.

Skalierung beginnt mit stabilen Kennzahlen

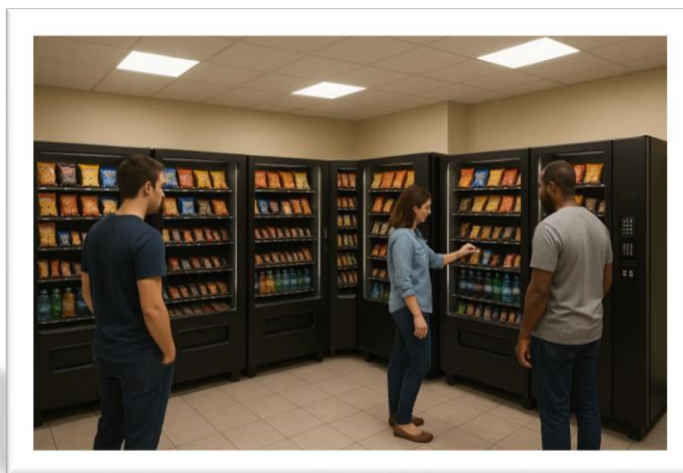
Erweitere erst, wenn bestehende Standorte nachvollziehbar wirtschaftlich sind. Eine größere Flotte vervielfacht auch Wartungs-, Waren- und Organisationsaufwand.

Prozesse vereinheitlichen

Einheitliche Artikelstammdaten, Touren, Wartungslisten und Zahlungsberichte erleichtern Vergleiche. Nutze ein Standortdashboard mit Umsatz, Deckungsbeitrag, Fehlbeständen und Störungen.

Darauf kommt es an

Notiere zu diesem Kapitel mindestens eine konkrete Entscheidung und einen messbaren Wert. Aussagen aus Prospekten oder Gesprächen sollten vor Investitionen schriftlich überprüft werden.





KAPITEL 11 | VERTIEFUNG

Wachstum und Flotte

Verträge und Risiken mitwachsen lassen

Bei neuen Standorten und Geräten müssen Dokumentation, Finanzierung, Dienstleister und Versicherungsschutz überprüft werden. Prüfe insbesondere Meldefristen und die Aufnahme neuer Automaten in bestehende Verträge.

Beispiel aus der Praxis

Drei neue Standorte erhöhen den Umsatz, aber auch den Zeitaufwand. Ein Standortvergleich zeigt, welcher Automat tatsächlich wirtschaftlich arbeitet.

Drei Fragen zur Entscheidung

- Welche Annahme ist derzeit noch nicht durch Daten belegt?
- Welche Kosten oder Risiken könnten das Ergebnis verschlechtern?
- Welche konkrete Handlung kann ich innerhalb der nächsten sieben Tage umsetzen?

Praxisnotiz

Übertrage die Erkenntnisse auf deinen eigenen Betrieb. Nutze dazu das Arbeitsblatt auf der folgenden Seite.



ARBEITSBLATT

11 | Wachstum und Automatenflotte

Nutze diese Seite direkt bei der Planung oder als wiederkehrende Kontrolle. Halte Annahmen schriftlich fest und überprüfe sie mit echten Daten.

- ☐ Drei Monate belastbare Standortdaten sammeln

- ☐ Touren- und Lagerprozess standardisieren

- ☐ Neue Geräte und Standorte dokumentieren

- ☐ Kapitalbedarf für Wachstum kalkulieren

- ☐ Versicherungsverträge auf Flottenänderungen prüfen

Praxistipp

Wachstum ist sinnvoll, wenn der zusätzliche Standort nach allen Kosten einen positiven Beitrag liefert.

Notizen / nächste Schritte



BONUS 01

Standort-Scorecard

Bewerte jeden Standort von 1 (schwach) bis 5 (stark). Die Summe dient als Vergleichshilfe, nicht als alleinige Investitionsentscheidung.

- ☐ Kaufanlass / Bedarf Bewertung: ____ / 5
- ☐ Passende Zielgruppe Bewertung: ____ / 5
- ☐ Zugang und Befüllbarkeit Bewertung: ____ / 5
- ☐ Strom / Netz / Technik Bewertung: ____ / 5
- ☐ Sicherheit / Vandalismusrisiko Bewertung: ____ / 5
- ☐ Standortkosten Bewertung: ____ / 5
- ☐ Wettbewerb und Alternativen Bewertung: ____ / 5
- ☐ Potenzial für Wiederholungskäufe Bewertung: ____ / 5

Gesamt: _____ / 40

Entscheidung: ☐ prüfen ☐ verhandeln ☐ ablehnen

Notizen:

BONUS 02

Kalkulationsblatt für einen Automaten

Verkäufe pro Tag _____

Durchschnittlicher Verkaufspreis (brutto) _____

Betriebstage pro Monat _____

Monatlicher Umsatz (brutto) _____

Wareneinsatz _____

Standortmiete / Provision _____

Strom und Kommunikation _____

Zahlungsgebühren _____

Anfahrt / Arbeitszeit _____

Wartung / Reparaturreserve _____

Finanzierung / Abschreibung _____

Sonstige Kosten und Steuern _____

Berechnung: $\text{Verkäufe/Tag} \times \text{Betriebstage} \times \varnothing \text{ Verkaufspreis} = \text{Umsatz}$.

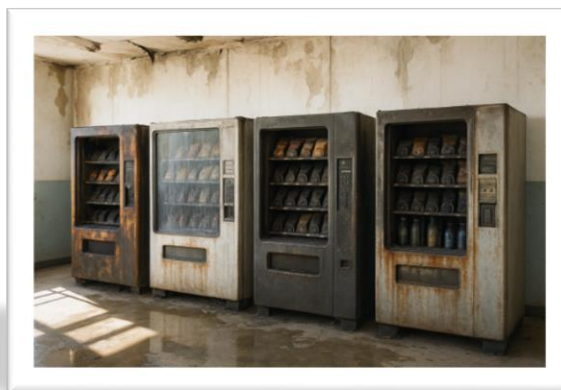
Für eine fachgerechte Ergebnisrechnung müssen Brutto-/Nettowerte und die steuerliche Behandlung konsistent berücksichtigt werden.

BONUS 03

Schadenprotokoll

- ☐ Datum, Uhrzeit und Standort _____
- ☐ Automatentyp und Seriennummer _____
- ☐ Art und mutmaßliche Ursache des Schadens _____
- ☐ Betroffene Waren / Geldbestände _____
- ☐ Fotos, Zeugen und Belege _____
- ☐ Erste Sicherungsmaßnahmen _____
- ☐ Polizeiliches Aktenzeichen, falls vorhanden _____
- ☐ Meldung an Versicherer / Ansprechpartner _____
- ☐ Weitere Schritte und Fristen _____

Wichtig: Bei Gefahr zuerst Personen schützen und gegebenenfalls Rettungsdienst, Feuerwehr oder Polizei verständigen. Anschließend vertragliche Anzeige- und Schadenminderungspflichten beachten.





BONUS 04

30-Tage-Aktionsplan

Woche 1 – Bestandsaufnahme

Automaten, Standorte, Verträge, Umsätze und laufende Kosten zusammentragen.

Woche 2 – Wirtschaftlichkeit

Pro Standort Umsatz, Wareneinsatz, Zeitaufwand und Fixkosten vergleichen.

Woche 3 – Betrieb und Risiken

Wartungsroutine, Dokumentation, Sicherheit und Schadenabläufe prüfen.

Woche 4 – Optimierung

Zwei Maßnahmen auswählen, Verantwortliche und Prüftermin festlegen.

Meine zwei wichtigsten Maßnahmen

1.

2.



ABSCHLUSS

Dein Business. Deine Entscheidungen. Passender Schutz.

Gute Standorte, saubere Kalkulationen und verlässliche Abläufe bilden das Fundament eines wirtschaftlichen Automatenbetriebs. Hinzu kommt die Frage, welche finanziellen Risiken du selbst tragen kannst – und welche du gegebenenfalls absichern möchtest.

automatenfairsicherung.de informiert zu Versicherungslösungen für Automatenbetreiber: Automatenversicherung, Inhaltsversicherung und Betriebshaftpflicht. Welche Absicherung im Einzelfall geeignet ist, richtet sich nach Betrieb, Standort, Versicherungsbedingungen und individuellem Bedarf.

Mehr erfahren: www.automatenfairsicherung.de

Hinweise und weiterführende Anlaufstellen

- Bundesportal: bundesportal.de – Informationen zu Verwaltungsleistungen und Gewerbe.
- Zuständige Lebensmittelüberwachung vor Ort – Registrierung und konkrete Hygienepflichten.
- IHK vor Ort: ihk.de – allgemeine Gründungs- und Gewerbeinformationen.
- Gesetze im Internet: gesetze-im-internet.de – geltende Gesetzestexte.
- Für Versicherungsfragen: individuelle Vertragsunterlagen, Produktinformationen und schriftliche Auskünfte des Anbieters.

Redaktioneller Hinweis | Stand: Oktober 2026

Alle Beispiele sind fiktiv und dienen der Illustration. Diese Publikation ersetzt keine rechtliche, steuerliche oder individuelle Versicherungsberatung. Es werden keine bestimmten Versicherungsleistungen zugesagt.



automatenfairsicherung.de

Vending Versicherungen mit fairen Konditionen

Theodor-Storm-Straße 14

59872 Meschede

Tel.: 0291-908 64 37

Mobil : 0171-690 10 67

Mail: info@automatenfairsicherung.de

Ansprechpartner: Axel Mellin