

# ECR Academic Student Award 2022

**Tanja Doppler**

FH Salzburg, Betriebswirtschaft

**Bachelorarbeit**

Betreuer: FH-Prof. Mag. Dr. Robert Zniva

# Titel der Arbeit

**Neue Formen des stationären, landwirtschaftlichen  
Direktvertriebs**

# Ziel(e) / Forschungsfrage(n)

Ziel der BA war die Beantwortung folgender Forschungsfragen:

FF1: Was bewegt Konsumenten dazu bei Direktvermarktern einzukaufen?

FF2: Wie lassen sich die Betriebsformen in der Direktvermarktung einteilen?

- Welche Selbstbedienungsverkaufsstellen gibt es und wie sehen diese aus?
- Wie wird der Bezahlvorgang in einer Selbstbedienungsverkaufsstelle abgewickelt?
- Wie sieht das Sortiment einer typischen Selbstbedienungsverkaufsstelle aus?
- Wie gestalten sich die Produktpreise in einer Selbstbedienungsverkaufsstelle?

# Methodik

- Die erste Forschungsfrage wurde anhand einer strukturierten Literaturanalyse beantwortet
- Die zweite Forschungsfrage wurde zweier Studien beantwortet:

Studie 1: Bestandsaufnahme	
<b>Erhebungszeitraum</b>	Mai 2021
<b>Untersuchungsort</b>	Bundesland Salzburg
<b>Forschungsdesign</b>	Primärforschung
<b>Grundgesamtheit</b>	Ca. 600 Direktvermarkter im Bundesland Salzburg
<b>Stichprobenauswahl</b>	Convenience Sample
<b>Stichprobengröße</b>	247 Direktvermarkter im Bundesland Salzburg
<b>Erhebungsinstrument</b>	Telefonumfrage

Studie 2: Detailanalyse Selbstbedienungsverkaufsstellen	
<b>Erhebungszeitraum</b>	Juni 2021
<b>Untersuchungsort</b>	Bundesland Salzburg
<b>Forschungsdesign</b>	Primärforschung
<b>Grundgesamtheit</b>	247 Direktvermarkter im Bundesland Salzburg
<b>Stichprobenauswahl</b>	Convenience Sample
<b>Stichprobengröße</b>	59 Selbstbedienungsverkaufsstellen
<b>Erhebungsinstrument</b>	Beobachtung

# Ergebnisse

Motive für regionales Kaufverhalten sind neben Nachhaltigkeit und Umwelt auch die Qualität und Frische der Produkte sowie Transparenz und Solidarität den Landwirten gegenüber.

Die Beobachtungen der einzelnen Selbstbedienungsverkaufsstellen zeigten einen großen Unterschied zwischen den verschiedenen Formen, dem Angebot, den Standorten sowie den Preisen. Am Häufigsten kamen Kühlschränke als SB-Verkaufsstelle zum Einsatz und die Bezahlung funktioniert überwiegend auf Vertrauensbasis. Das Produkt, das am öftesten in SB-Verkaufsstellen vorzufinden ist, sind ganz klar Eier. Gefolgt von Milch und Milchprodukten sowie Fleisch/Wurst.



# Relevanz für ECR / ECR-Mitgliedsunternehmen

Durch die Datenerhebung konnte die nicht vorhandene Standardisierung der Selbstbedienungsverkaufsstellen aufgezeigt werden. Gerade an den verschiedenen Bezahlssystemen konnte man sehen, dass hier Vertrauen und Improvisation eine große Rolle spielen. Ein bargeldloses, einheitliches sowie einfach implementierbares Bezahlungssystem könnte in SB-Verkaufsstellen einen großen Nutzen darstellen.



# Kontakt Daten

- Tanja Doppler
- [tanja-doppler@gmx.at](mailto:tanja-doppler@gmx.at)