

Vortrag

Mobil unterwegs – Verkaufstouren & Wochenmärkte im Fokus

Referentin: Stefanie Jaisfeld, Redaktion HOF direkt

Veranstaltung: expo Direkt, Karlsruhe, 22. November 2018

1. Geschäft auf dem Wochenmarkt

Marktanalyse:

- Was ist das für ein Markt?
- Wann und wo findet er statt?
- Sind Ihre Produkte für den Markt interessant?
- Konkurrenzsituation vor Ort?
- Welcher Stellplatz ist frei?
- Welche Kosten fallen an?

Verkaufsfahrzeuge: Vor- und Nachteile:

- + Sie lassen sich leichter rangieren.
- + Platz für 2 bis 3 Verkäufer/innen
- + Imposanter Auftritt
- + Gute Werbewirkung
- Hohe Anschaffungskosten

Verkaufsanhänger: Vor- und Nachteile:

- + Kostengünstig in der Anschaffung und Unterhaltung
- + Flexible Verkaufstheke
- Rangieren, Ab- und Ankuppeln und in Position schieben erfordern Zeit und Kraft.
- Auf- und Abbau zeitaufwendig

2. Rollender Supermarkt: Gekonnte Tourenplanung

Verkaufstour planen:

- Wo soll es hingehen?
- Ist-Zustand ermitteln
- Haltepunkte
- Ersatzfahrer planen
- Testphase durchführen
- Reparaturen im Blick haben
- Verkaufsfahrzeug ist kein Lager.
- Wissen, was bei der Vermarktung im Fokus steht
- Verkaufsrenner im Blick haben
- Soll eine Waage an Bord sein? Ja oder Nein?
- Tourenplan und Tourenbuch sorgen für Übersicht.
- Hygiene einhalten

3. Die Ausstattung macht mobil

- Achten Sie auf die Arbeitshöhe der Arbeitsplatte.
- Ausreichend Stauraum und Kühlfächer einplanen
- Lassen Sie sich beraten, wie sich Arbeitsgeräte wie Messer, Zangen usw. möglichst griffbereit unterbringen lassen.
- Die Durchgangstür sollte mindestens 70 cm breit sein. Ware lässt sich bequemer einräumen, wenn der Durchgang 75 bis 80 cm breit ist (Transportkisten haben ein Standardmaß von 60 x 40 cm).
- Wie hoch ist der Einstieg in den Wagen? Ist eine Einstiegsstufe nötig oder reicht ein Hocker?
- Hygienevorschriften beachten: Waschbecken für Frisch- und Schmutzwasser, Seifenspender und eine Vorrichtung für Einmalhandtücher sind Pflicht.
- Die Theke lässt sich einfacher bestücken, wenn sie sich von außen öffnen lässt.
- Kühltheken mit herausnehmbaren Edelstahlblechen und einem hochklappbaren Verdampfer lassen sich einfacher reinigen.
- Verfügt Ihr Verkaufsmobil über genügend Steckdosen?
- Haben Sie einen guten Sichtkontakt zur Kundschaft?
- Eine Taschenablage darf nicht fehlen.
- Planen Sie Präsentationsregale ein.
- Achten Sie auf eine gute Beleuchtung (LED-Leuchten haben sich durchgesetzt, sparen Energie und setzen schöne Akzente).
- Werbetafeln aus farbigem Glas sind hübsch und praktisch.
- Auf einem Bildschirm lässt sich nicht nur das Angebot der Woche präsentieren. Kurzfilme können einen Einblick von der Produktion oder vom Hof geben.
- Fahrzeuge, die für den Straßenverkauf gedacht sind, sollten mit einer elektrisch verschließbaren Seitenklappe ausgestattet sein.
- Verkaufsstände für den Verkauf von Obst und Gemüse punkten mit einer abgeschrägten Verkaufsfläche Richtung Kundenseite. Sie verschafft den Kunden einen besseren Überblick über die Ware.
- In der kalten Jahreszeit bieten Abhängeplanen Schutz vor Kälte und Feuchtigkeit.

4. Fahrer gesucht – die Krux mit dem Führerschein

Besitzt der potenzielle Fahrer einen alten Führerschein (bis 1999), ist alles unkompliziert.

Ein Problem kann der „neue“ Führerschein ab 1999 sein.

Für Führerscheinbesitzer, die ihren Führerschein erst ab 1999 erworben haben, gelten folgende Regeln:

- Zum Fahren von Verkaufsmobilen benötigen Sie bei Gesamtgewichten bis 3,5 t die Klasse B, über 3,5 t die LKW-Klasse C oder die bis 12 t begrenzte Lkw-Klasse C1E.
Aufgepasst: Die Klassen C1 und C1E sind bis zum 50. Lebensjahr befristet. Danach sind alle 5 Jahre eine ärztliche Untersuchung und ein augenärztliches Gutachten erforderlich.
 - Bei der Klasse BE dürfen Verkaufsanhänger mit einer Gesamtmasse von 3,5 t gezogen werden. Das Zugfahrzeug, sprich das Auto, darf jedoch ebenfalls nicht schwerer als 3,5 t sein.
 - Bei den Lkw-Klassen C und C1 darf der Verkaufsanhänger maximal 750 kg Gesamtgewicht haben.
 - Die Lkw-Klasse C1E gilt für Fahrzeugkombinationen, die aus einem Zugfahrzeug der Klasse C1 und einem Verkaufsanhänger mit einer zulässigen Gesamtmasse von mehr als 750 kg bestehen, sofern die Kombination die zulässige Gesamtmasse von 12 t einhält.
 - Sie gilt auch für Fahrzeugkombinationen, die aus einem Zugfahrzeug der Klasse BE und einem Anhänger mit einer zulässigen Gesamtmasse von mehr als 3,5 t bestehen, sofern die Kombination die Gesamtmasse von 12 t einhält.
 - Mit der alten Führerscheinklasse 3 dürfen Verkaufsmobile bis 7,5 t Gesamtgewicht gefahren werden.
 - Beim Umtausch des alten Führerscheins erhalten Führerscheininhaber die Klassen B, BE, C1 und C1E.
 - Personen, die in der Landwirtschaft tätig sind, erhalten auf Antrag die Klasse T.
 - Der Führerschein muss vor dem 50. Geburtstag in die Klasse C1 getauscht werden, falls Fahrzeugkombinationen gefahren werden sollen, die über C1E hinausgehen. Hierzu ist eine ärztliche und augenärztliche Bescheinigung erforderlich.
-
- **Tipp:** Informieren Sie sich vorab beim Straßenverkehrsamt oder der Zulassungsstelle, welche Führerscheinklassen für Ihre Fahrzeuge auf dem Betrieb erforderlich sind.
 - Bezahlte der Betrieb den Führerschein für den Mitarbeiter, fallen weder Lohnsteuer noch Sozialversicherungsbeiträge an.
 - **Sonderregelung für Straßenverkauf:** Es besteht keine Tachografenpflicht im Umkreis von 100 km.

Pflicht besteht theoretisch schon für Fahrzeuge ab 2,4 bis 3,5 t, es gibt aber eine Handwerkerregelung. Die besagt, dass Handwerker im Umkreis von 100 km keinen digitalen Tacho zur Erfassung der Lenkzeiten, Fahrunterbrechungen und Ruhezeiten einbauen müssen. Der mobile Verkauf wird dieser Gruppe zugeordnet. Die Regelung gilt auch für „Grenzüberschreitungen in andere EU-Länder“.