



© Unimarkt Gruppe

Unimarkt steckt den Einkauf in die Box

Als gänzlich neues Vertriebsmodell zwischen Vending und Kaufhaus will Unibox die Handelslandschaft durchpflügen.

Innovativ

Dominik Leitner und Andreas Haider präsentieren die Zukunft des Einkaufens für den täglichen Bedarf: die Unibox.

••• Von Christian Novacek

Hierzulande gibt es mehr als 600 Gemeinden ohne Nahversorger. Für Unimarkt sind das viel zu viele – und der unselige Status quo eröffnet die Möglichkeit für ein neues Geschäftsfeld: Die neue Unibox soll eine Vorreiterrolle in der modernen Nahversorgung einnehmen. „Digitalisierung ist für uns als Unimarkt-Gruppe sehr wichtig und notwendig. Wir

arbeiten laufend an neuen Ideen und werden auch weiterhin immer wieder digitale Innovationen im LEH einbringen“, so Andreas Haider, Geschäftsführer der Unimarkt-Gruppe.

Der Store schafft einen neuen Zugang, um die Versorgung in ländlichen Gebieten zu sichern. „Die Unibox ist ein Franchise-Store-Konzept, welches für die flächendeckende und kompetente Vor-Ort-Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs in ländlichen Räumen sorgt und so

die Attraktivität und Lebensqualität in diesen Gebieten steigert“, erklärt Andreas Haider.

Projektleiter Dominik Leitner, der das Konzept für die Unibox entwickelt hat, ergänzt: „Die Unibox mit einer Größe bis zu 80 m² bietet ein erweiterbares und mobiles Einkaufssystem, welches *überall* platziert werden kann – entweder Outdoor ohne zusätzliche Verbauung von Grünflächen, oder Indoor, sofern bestehende Gebäude zugänglich sind.“

Rund um die Uhr geöffnet

Auch am Sonntag und an Feiertagen kann der Einkauf erledigt werden: Der Store in der Box, der potenziell mit viel Thinking out of the Box konzipiert wurde, ist 365 Tage im Jahr geöffnet. Möglich ist das durch das kontaktlose und autonome System – und den Umstand, dass die Unibox komplett ohne Mitarbeiter auskommt. „Innovationen sind wichtig, um sich immer weiterzuentwickeln und mit den sich veränderten Kunden-