

DigitalBox24

plug&play-Modul zur Digitalisierung von Automaten für bargeldloses Bezahlen, Kundenbindungsprogramme und Telemetrie

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 4. Ausschreibung 2017	Status	abgeschlossen
Projektstart	01.02.2018	Projektende	31.08.2019
Zeitraum	2018 - 2019	Projektlaufzeit	19 Monate
Keywords	vending solution, Verkaufsautomat, Bezahlsystem, bargeldlos		

Projektbeschreibung

Ausgangssituation und Reifegrad des Prototyps:

DerAutomat Harrer KG entwickelt und vertreibt Vending Solutions (innovative Systeme und Technologien für Verkaufsautomaten). Zuletzt wurde die DigitalBox24, ein Nachrüstmodul bestehend aus Hard- und Software für ältere Automaten, bis zur Prototypenreife entwickelt. Damit können Verkaufsautomaten mit MDB-Controller, die in 90% aller existierenden Automaten verbaut sind, „internetfähig“ gemacht und mit bargeldlosen Bezahlungsfunktionen ausgestattet werden.

Die wichtigsten Vorteile der DigitalBox24 sind:

1. KundInnen können auch bei älteren Verkaufsautomaten bargeldlos bezahlen
2. dadurch steigen die Umsätze pro Gerät, was den Automatenbetreibern hilft
3. Automatenbetreiber können über eine telemetrische Anbindung die Gerätefunktionen überwachen und die Gerätetransaktionen über Schnittstellen in ihre ERP-Systeme übernehmen
4. ältere Verkaufsautomaten können aufgerüstet und weiterverwendet werden, statt ausgetauscht und weggeworfen zu werden, was positiv für die Umwelt ist

Aktivitäten im Bereich Markteinführung:

Zuerst werden Pilot- und Referenzkunden für Feldtests geworben. Ziel sind 2 bis 4 Betreiber von unterschiedlichen Automatentypen mit Standorten in und um Wien. Dann werden potenzielle Kunden (Hersteller für Erstausrüstung und Betreiber von Verkaufsautomaten) in Österreich und ausgewählten europäischen Ländern mit hohen Marktchancen identifiziert und kontaktiert. Es folgt eine intensive Direktvermarktung mit dem Ziel, die neue Digital-Box24 persönlich präsentieren zu können. Parallel werden Messeausstellungen erfolgen.

Entwicklungstätigkeiten:

Die Ergebnisse der Feldtests werden vom Management-Team von DerAutomat evaluiert werden. Daraus werden sich Verbesserungen und von PilotkundInnen und/oder TestnutzerInnen gewünschte zusätzliche oder veränderte Funktionen ergeben. Dabei werden die Benutzerfreundlichkeit und Wege zur Erzielung einer Barrierefreiheit berücksichtigt werden. So wird eine verbesserte DigitalBox24 entstehen, die – wie oben beschrieben – in Österreich und im Ausland vermarktet wird.

Ergebnisse

- Pilotkunden als Referenzen für die zukünftige Vermarktung
- Kontakte zu potenziellen Kunden in Österreich und in Exportländern mit hohen Marktchancen
- erste Verkaufsabschlüsse und angebahnte Projekte zur Verwendung der verbesserten DigitalBox24 in neuen und bestehenden Verkaufsautomaten

Abstract

Initial Situation and maturity level of prototype:

Der Automat Harrer KG develops and distributes Vending Solutions (innovative systems and technologies for vending machines). Recently, the DigitalBox24, a retrofit equipment for older vending machines has been developed up to prototype maturity. Therewith vending machines with MDB controller, which are used in 90% of all existing devices, can be upgraded for internet connectivity and cashless payment methods.

The main advantages of the DigitalBox24 are:

1. purchasers can pay cashless also at older vending machines
2. therefore, sales volume per unit rises, which is important for operators of vending machines
3. vending machine operators can monitor the functions of their devices and import the transactions into their ERP-systems via an internet connection
4. older vending machines can be upgraded and stay in use instead of being replaced and disposed, which is positive for the environment

Activities for market introduction:

At first pilot and reference customers are attracted and recruited. Our target are 2 to 4 operators of different types of vending machines with locations in or in the vicinity of Vienna. Later potential customers (manufacturers and operators of vending machines) in Austria and selected European countries with high market potential are identified and contacted. Then intensive direct marketing follows aiming to achieve face-to-face presentations of the new DigitalBox24. Parallel fairs and exhibitions will be attended.

R&D activities:

The management team of DerAutomat will evaluate the results of the field tests resulting in improvements and additional / new / modified functions required by pilot customers and / or test users. Thereby the usability and ways to achieve barrier-free accessibility will be enhanced. An improved DigitalBox24 will be the result, which will be marketed in Austria and abroad as described above.

Results

- pilot customers as references for future marketing activities
- established contacts to potential customers in Austria and in export markets with high market potential
- first sales contracts and initiated projects for the use of the improved DigitalBox24 in new and existing vending machines

Projektpartner

- DER AUTOMAT HARRER GMBH & CO KG