

Je größer die Theken für Eilige sind, je mehr Beachtung und Aufwand benötigen sie. Wer neben konventionellem auch Käse aus Bio-Milch für die Cabrio-Theke vor Ge-

schäftsbeginn aufschneidet, verpackt und etikettiert, benötigt eine Zertifizierung. Ohne diese Zertifizierung durch eine zugelassene Ökokontrollstelle darf Bio-Käse

im Bedienungsbereich des LEH nicht vorverpackt werden. Wer generell konventionellen Käse und solche aus Bio-Milch nicht selbst portionieren und vorverpacken

„MIT KÄSE KANN MAN GLÄNZEN“

Für Silvia Weber ist die Kombination aus Bedienungs- und Prepacking-Theke eine sinnvolle Entscheidung. Warum die SB-Theke keine Restekiste ist, erklärt die Bereichsleiterin Käse (Edeka Hundrieser) im Interview mit der **KÄSE-THEKE**.

KÄSE-THEKE: Kann der Handel aktuell auf eine Prepacking-Theke verzichten?

Silvia Weber: Nein, das halte ich nicht für gut. Es gibt Kunden, die kaufen ihren

Käse ausschließlich aus der Cabrio-Theke. Prepacking hat neben dem schnellen Einkauf auch weitere Vorteile. Für die offene SB-Theke spricht, dass eine noch größere Käsevielfalt gezeigt werden kann, denn der Platz in der Bedienungstheke ist begrenzt. Die längere Haltbarkeit der verpackten Käsestücke ist ebenfalls ein Argument für den offenen SB-Bereich. Dem Kunden wird dadurch ein Einkauf auf Vorrat ermöglicht.

Welche Käsesorten sollte eine SB-Theke enthalten?

Zur besseren Übersicht sollte das Sortiment in der SB-Theke nach Kategorien geordnet sein. Das Sortiment kann Standardkäse wie auch Spezialitäten enthalten. Eine offene SB-Theke eignet sich perfekt, um Aktionen durchzuführen. Regionale, saisonale oder länderspezifische Käsesorten sowie Käse aus biologischer Erzeugung könnten das sein. Wichtig sind Sauberkeit und Ordnung in den Theken.

Wo sollte die SB-Truhe im Markt platziert sein?

Im besten Fall sollte die Bedienungs- und die Prepacking-Theke eine Einheit bilden. Dies ist natürlich aufgrund der Marktgröße nicht immer möglich. Eine SB-Truhe sollte daher im Kundenlauf und in der Nähe zur Theke platziert sein.

Empfehlen Sie Dekoration in der SB-Theke?

Dekorationen in der SB-Theke fallen auf und wecken die Aufmerksamkeit der Kunden. Allerdings sollte die offene Truhe nicht mit Dekorationsmaterial überfrachtet werden. Im Vordergrund steht immer noch der Käse. Displays mit Rezepten oder warenkundlichen Informationen eignen sich zudem gut, um auf oder in der Prepacking-Theke platziert zu werden. Bedenken Sie: Auch mit Käse kann man glänzen!

Was ist zu beachten, wenn Käse aufgeschnitten, verpackt und etikettiert wird?

Nach dem Motto „eine SB-Theke ist keine Restekiste“ sollten die Käsestücke fachgerecht und sauber geschnitten sein. Achten Sie beim Schneiden darauf, dass der Rindenanteil entsprechend dem Käsestück nicht zu hoch ist. Schneiden Sie unterschiedlich große Stücke, damit für jeden Kunden etwas dabei ist. Der Käse sollte anschließend ordentlich in eine Folie eingepackt werden. Das Preisetikett sollte alle wichtigen Angaben enthalten und findet auf der Rückseite des verpackten Stückes Platz. (Anm. d. Red.: siehe Kasten). Schließlich können Sie ein Markenetikett des Herstellers auf die Vorderseite des Käsestückes kleben. Prepacking-Etiketten der Hersteller sorgen für einen hohen Wiedererkennungswert. Sie sind sozusagen ein Garantieverprechen.

Welches Mindesthaltbarkeitsdatum (MHD) empfehlen Sie für die vorverpackten Käse-Stücke?

Ich empfehle in der Regel für die gängigen Käsesorten wie Schnitt-, Hart- und Weichkäse drei bis fünf Tage. Wird geriebener Käse im Becher oder in Schalen angeboten, darf das MHD höchstens drei Tage inklusive Herstellungstag betragen.

Sind an einer Prepacking-Theke auch Beratungen möglich?

Meiner Meinung nach sind Beratungen an der Prepacking-Theke in jedem Fall möglich und auch notwendig. Auch für die SB-Theke sollte sich das Personal nach Möglichkeit immer wieder Zeit nehmen. Der Kunde hat dadurch das Gefühl an der Bedienungstheke einzukaufen. Bei Edeka Hundrieser verkaufen wir vorverpackten Ziegenkäse über die SB-Truhe. Zu diesen Käsesorten ist eine Beratung oft empfehlenswert. Ich finde, dass sich durch die SB-Theke eine ebenfalls gute Kundenbindung aufbauen lässt.

Wie sehen Sie die Zukunft für die Kombination von offener SB-Theke und Bedientheke?

Es gab mal eine Zeit, da wurde im Handel der Anteil der Bedientheken zu Gunsten der offenen SB-Theken reduziert. Doch die Erfahrung hat gezeigt, dass dieser Weg der falsche war. Eine Kombination aus Bedienungstheke und SB-Theke halte ich für sehr sinnvoll. Auch vertritt ich die Meinung, Spezialitäten über den offenen Prepacking-Bereich anzubieten. Hätten wir bei Edeka Hundrieser die SB-Theken nicht, würde so mancher Käse im Sortiment fehlen.