Als die Bilder „Umsatz“ lernten

Für den erfolgreichen Thekenverkauf setzt die Metzgerei Failenschmid auf der Schwäbischen Alb auf Ladenwaagen mit Touch und Doppelbildschirm

© Gempel/Bizerba

Vor rund 300.000 Jahren – der Homo erectus konnte gerade mal aufrecht gehen – war der Büffel schon auf der Schwäbischen Alb zu Hause. Vor einigen tausend Jahren waren die dortigen Büffel dann ausgestorben. Jetzt sind sie wieder da: In den Theken der Albmetzgerei Failenschmid. Das deutsche Bundesland Baden-Württemberg hat die Initiative unterstützt. Zum Schweinefleisch gibt es eine ähnliche Geschichte: Da treffen sich im „Biosphärenzentrum Schwäbische Alb" Biobauern aus der

Region.

Alblinsenschwein

Die Idee: Wir halten Schweine in „Freiland-Wühlhaltung" und füttern sie mit Alblinsen – dem Traditionsgemüse von der Schwäbischen Alb. Ludwig Failenschmid sitzt mit am Tisch, er kennt die Bauern und bietet an, dass er die Schlachtung und Vermarktung übernimmt. Das „Alblinsenschwein" war geboren. Die Geschichten vom Albbüffel und dem Alblinsenschwein sind nur zwei von vielen, die das feine Marktgespür und Trendbewusstsein von Ludwig Failenschmid beweisen.

Hinter zwölf Metern Bedientheke arbeiten hier bis zu acht Fleischerei-Fachverkäuferinnen. In der Theke liegt vieles, was es sonst nirgends gibt: Da wurde aus dem Nacken der Albschweine ein luftgetrockneter Schinken nach Art der Coppa gereift, für den Feinschmecker das italienische Pendant gerne links liegen lassen. Oder die „Albbüffel-Göschle" – das sind die kleinen Maultaschen aus dem Fleisch der Albbüffel. Und wer sich eine Dose mit Alblinsengemüse und dazu ein Paar Saiten (so heißen in Schwaben die „Wiener Würstchen") kauft, hat ein leckeres württembergisches Traditions-
gericht schon komplett.

Zusatzverkäufe

Wer diese Einzigartigkeiten in der Theke übersehen sollte, der wird auf den großen kundenseitigen Bildschirmen der Bizerba-Ladenwaagen an sie erinnert. Filialleiter Karl-Heinz Pfitzer weiß, wie die Kunden darauf reagieren: „Wenn der Büffel eingeblendet wird, fragen die Kunden ‚Was ist da anders als beim Rind?‘", und geben den Verkaufskräften damit die Vorlage zum Erklären. Gut erklärt ist dann schon halb verkauft. „Die beste Werbewirkung haben wir mit den Besonderheiten", pflichtet die weitere Filialleiterin, Angelika Schwenker, bei und erklärt, wie diese

Doppelbildschirm-Ladenwaage Zusatzverkäufe schafft: „Der Bildschirm zieht immer die Blicke der Kunden an. Dann ist es für uns Verkäuferinnen leicht zu erkennen, was die Kunden interessiert. Wir lassen dann gerne probieren und erklären dazu."

Die Zusatzverkäufe sind in der Ladenwaage schon eingebaut. Bizerba-Systemberater Dietrich Neuffer schildert die Hintergründe der Softwareentwicklung: „Die Entwickler in unserer Zentrale in Balingen haben für die Touchscreen-Waagen am ‚idealen Verkäufer' Maß genommen. Alles, was er an warenkundlichem Wissen, sensorischer Erfahrung, Ernährungs-tipps oder auch Hygiene-Know-how im Kopf haben sollte, wurde auf die Festplatte der Waage gegeben."

Bildschirm-Arbeitsteilung

Dieser „ideale Verkäufer" oder diese „ideale Verkäuferin" steht natürlich auch live hinter der Theke. Auf der Bedienerseite wirkt der weitere Bildschirm. Die Arbeitsteilung der Bildschirme: Der kundenseitige Bildschirm regt zum Kauf an, der verkäuferseitige Bildschirm zur Fortbildung. Die beliebteste Taste der Verkaufsmitarbeiter auf dem Touchbildschirm ist die Info-Taste. Per Touch können die Bedienkräfte die Zutaten oder die Ernährungsdaten einsehen und dem Kunden diese auch gleich auf dem Bon ausdrucken. Das passiert sowohl wenn der Kunde bestimmte Fragen hat als auch in den abverkaufsfreien Zeiten. Für Filialleiterin Angelika Schwenker ist gerade die schnelle Einsehbarkeit aller Zusatzstoffe wichtig.

Daten fest im Griff

Und lohnt sich denn die Investition in die Touchscreen-Waagen? Der Chef von Albmetzgerei und Landgasthof nickt zustimmend und blickt bei der Antwort einige Jahre zurück: „Als ich 1991 den Betrieb von meinem Vater übernahm, waren vier Systemwaagen von Bizerba meine erste Investition. Damals habe ich erfahren,

wie wichtig es ist, alle Daten fest im Griff zu haben. Ich will auch heute immer wieder wissen: Wer verkauft wie viel? Wer arbeitet wann und wo? Welche Filiale und welcher Mitarbeiter leisten wie viel?"

Die Software WinCWS integriert alle wichtigen Unternehmensbereiche, von der Wareneingangskontrolle über Fleischwirtschaft und Kalkulation bis zur Filialkontrolle. Der Erfolg von WinCWS im Fleischerhandwerk hat inzwischen eine über 25-jährige Geschichte kontinuierlicher Weiterentwicklung. In den 1980er-Jahren begleitete Bizerba das Fleischerhandwerk in das Zeitalter der Computer. Heute, in den Zeiten der sich schnell ändernden Rohstoffpreise, ist eines für Ludwig Failenschmid am WinCWS besonders wichtig: „Ich kaufe lebende Tiere ein, und das System zeigt mir auf dem Bildschirm, was das verarbeitete Erzeugnis kosten muss."

Red/Gempel

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at