

## **Ernst Sommerauer über Trends und Anforderungen im Ladenbau**

Kommentar des Vertriebsleiters Österreich der Aichinger  
Einrichtungsbau GmbH



*Ernst Sommerauer, Vertriebsleiter Aichinger Österreich. © Beigestellt*

### **Die richtige Thekenbelegung**

Bei der Warenpräsentation kommt es auf zweierlei an: Genuss und Orientierung. Eine optische Trennung von Wurst- und Fleischwaren ein separater Bereich für die warme Theke ist zu

empfehlen. Für die Warenpräsentation gilt: Platzieren Sie Ihre Hauptprodukte im vorderen Drittel der Theke. Fleisch und Wurst lassen sich optisch gut voneinander trennen, indem die Theke mit einer runden oder halbrunden Präsentationstheke gegliedert wird. In der Präsentationstheke kommen selbst gemachte Spezialitäten besonders zur Geltung. Premiumprodukte lassen sich in speziellen Vitrinen, Türmen oder Thekenmodellen inszenieren. Arbeiten Sie mit unterschiedlichen Bereichen oder Informationstafeln. So können Sie verschiedene Produktbereiche kenntlich machen. Wer im Winter Fonduefleisch oder im Sommer Grillfleisch benötigt, steht dann nicht in der gleichen Reihe Kaufender, die lediglich den Wocheneinkauf erledigen.

## **Rückwand für digitale Präsentation nutzen**

Neben der Thekenbelegung gilt es auch, die Rückwand für eine attraktive Verkaufspräsentation zu nutzen: gerauchte und getrocknete Schinken- und Wurstspezialitäten, hochwertige Cuts in einem Fleischschaufrank oder in einem Dry-Age-Schrank. Um jahreszeitlich agieren und sortimentsbezogen kommunizieren zu können, sind an der Rückwand Bildschirme mit digitalem Content zu empfehlen. Wegen des Mitarbeitermangels und des geänderten Einkaufsverhaltens sind an verkaufsschwachen Tagen auch Thekenelemente eine Option, die mit wenigen Handgriffen von einer Bedien- in eine SB-Theke umgewandelt werden können. Diese Theken sind auch eine Möglichkeit für einen Verkauf ohne Mitarbeitende nach den Öffnungszeiten.

**Besuchen Sie uns auf: [fleischundco.at](http://fleischundco.at)**