

Ernst Sommerauer über Trends und Anforderungen im Ladenbau

Kommentar des Vertriebsleiters Österreich der Aichinger
Einrichtungsbau GmbH



Ernst Sommerauer, Vertriebsleiter Aichinger Österreich. © Beigestellt

SB- & Handelssortiment

„Schuster bleib bei deinen Leisten“, heißt es. Ja, es ist wichtig und richtig, dass die Kernkompetenz in einer Fleischerei im Fokus steht. Wenn es der Standort und die Kundenstruktur

erlauben, ist eine Ergänzung mit einem SB- und Handelssortiment zu empfehlen.

Richtig platziert im Zugangs - und Wartebereich

Attraktiv im Zugangs- und Wartebereich platziert, lassen sich damit Impuls- und Zusatzkäufe initiieren. Ausgezeichnet als hausgemacht lässt sich handwerkliche Kompetenz auch mit SB-Produkten verkaufen: Nahezu das gesamte Sortiment lässt sich aufgeschnitten oder portioniert in Verpackungen anbieten. Dazu Fonds, Saucen, Suppen und Selbstgemachtes wie Leberwurst, Verhackertes oder Terrinen in Gläsern. An Standorten mit vielen Single-Haushalten und älteren Menschen sind auch vorgekochte Mahlzeiten, die sich gut portionieren lassen, zu empfehlen. Das SB-Sortiment ist ideal für Personen, die schnell den Einkauf erledigen möchten. Eingelegtes, Kraut, BBQ- Saucen, Kren, Ketchup und Senf sind häufig im Sortiment. Warum aber nicht die Marken, die allerorten erhältlich sind, durch Produkte von regionalen Produzenten ersetzen? Aufstriche, Essig, Öle, aber auch Biere, Säfte und Weine sind dafür genauso eine Option wie Kartoffeln und Teigwaren aus der Region. Wem das Lieferanten- und Sortimentsmanagement zu aufwendig erscheint, der nutzt Netzwerke von Anbietern wie Genuss ab Hof. Wenn kein Bäcker mehr am Ort ist, ist ein kleines Sortiment von Brot und Backwaren ideal. Warum nicht auch in einem kompakten Kühlregal Molkereiprodukte aus der Region anbieten? Und haben Sie schon einmal daran gedacht, für Frauchens und Herrchens Lieblinge BARF anzubieten?

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at