Steffen Cyris von Schrutka-Peukert: „In 20 Jahren wird der Selbstbedienungsladen Standard sein!”

Was es bei 24/7-Läden zu beachten gilt: der Schrutka-Peukert-Geschäftsführer gibt im Interview einen Einblick in die autonome Zukunft des Fleischverkaufs.

Personal wird in diesen Konzepten nur zum Nachfüllen bzw. Etikettieren der Verkaufsprodukte benötigt. © Benz und Heinig / Andreas Benz

Der **Fachkräftemangel** trifft das Handwerk besonders hart. Die Unternehmen sind auf der Suche nach Lösungen, mit denen sie Abhilfe schaffen können. Moderne Technologie und konsequente Digitalisierung bis hin zur Umstellung des Geschäftsmodells können die Produktion effektiver und Handwerksmetzger unabhängiger vom Personal machen. Einer der Vorreiter in Sachen autonome Metzgerei ist **Schrutka-Peukert**, der Ladenbauer aus Kulmbach. Fleisch & Co hat den Geschäftsführer **Steffen Cyris** zu einem Kurzinterview gebeten.

Schrutka-Peukert-Geschäftsführer Steffen Cyris im Interview zur autonomen Zukunft des Fleischverkaufs. © Beigestellt

Fleisch & Co: Ohne Personal rund um die Uhr verkaufen – Traum oder Wirklichkeit?
Steffen Cyris: „In der Tat kann der Laden theoretisch und auch praktisch rund um die Uhr geöffnet bleiben, Personal wird in Abhängigkeit der Verkaufsfrequenz nur zum Nachfüllen bzw. Etikettieren der Verkaufsprodukte benötigt.“

Fleisch & Co: Wo bzw. für wen sind autarke 24/7-Verkaufslösungen geeignet?
Steffen Cyris: „Im Prinzip eignen sich 24/7-Verkaufsläden am besten für Fleischereiprodukte, da sie z. B. im Gegensatz zu Backwaren länger haltbar und pro Gewichtseinheit deutlich höhere Umsätze erzielen. Natürlich können aber Handelswaren aller Art verkauft werden.“

Fleisch & Co: Was muss ich in Bezug auf den Standort beachten?
Steffen Cyris: „In der Theorie kann ein 24/7-Selbstläuferladen – wenn der Betreiber als Marke in der Gegend bekannt genug ist – überall laufen. Grundsätzlich gilt: Frequentierte Lagen mit Parkplätzen bieten geringere Vandalismusgefahr und sind bei jüngerem Publikum besser geeignet.“

Fleisch & Co: Was muss man im Bezug auf Ausstattung beachten?
Steffen Cyris: „Wenn die Kunden aus bestehenden Verkaufsgeschäften einen bestimmten Standard in Bezug auf Produktpräsentation und Verkaufsambiente gewöhnt sind, sollte dieser unbedingt auch in einem **24/7**-Selbstläuferladen aufrechterhalten werden, allein um die Marke nicht zu schädigen. Außerdem sind Faktoren wie spezielle Fleisch- und Wurstbeleuchtung und Kühlmöbel mit Wärmerückgewinnung positiv für Produktqualität und Firmenimage.“

Die Feinkostmetzgerei Weyh in Schwabach in der Nähe von Nürnberg setzt seit einiger Zeit auf 24/7 und ist sehr zufrieden mit der Geschäftsentwicklung. © Benz und Heinig / Andreas Benz

Fleisch & Co: Was empfehlen Sie für die Zutrittskontrolle und Bezahlung?
Steffen Cyris: „Der Zutritt lässt sich über eine Registrierung per App oder EC-Karte am leichtesten lösen. Gleiches gilt für die Bezahlung.“

Fleisch & Co: Und noch zu den Hybrid-Lösungen: Was gilt es hier, zu beachten?

Steffen Cyris: „Hier kommt es auf entsprechendes Planungs-Know-how, aber natürlich auch auf die Voraussetzungen in den vorhandenen Räumlichkeiten an, um einen flexibel nach Wochentag und Tageszeit räumlich abtrennbaren Bereich realisieren zu können. Alle ladenbaulichen Komponenten (von Bedienung auf Selbstbedienung umstellbare Theken und Registrierungs- und Bezahlsysteme) haben wir bereits im Portfolio."

Fleisch & Co: Aus der Praxis: Wie sehen die Erfahrungswerte aus?
Steffen Cyris: „Da wir einer der Pioniere in diesem Segment waren, können wir auf Kunden mit mehr als einem Jahr Erfahrung mit so einem Laden zurückgreifen, um Sie mit Tipps für eine erfolgreiche Umsetzung zu unterstützen. Generell sind unsere Kunden aber bisher sehr zufrieden mit der Geschäftsentwicklung ihrer 24/7-Selbstläuferläden."

Fleisch & Co: Wie sehen Sie die Zukunft der Ladengeschäfte?
Steffen Cyris: „Wir gehen davon aus, dass Ladengeschäfte mit guter Beratungsqualität und hochwertigen Produkten auch zukünftig Bestand haben werden, Selbstbedienungs- und Selbstzahlelemente werden in 20 Jahren aber in den meisten Geschäften Standard sein."

Fleisch & Co: Was würden Sie sich wünschen?
Steffen Cyris: „Eine Normalisierung der wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse, die es dem Durchschnittsbürger erlauben, sich wieder mit guter Ernährung zu beschäftigen und diese auch bezahlen zu können."

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at