

Der POS: diesmal tiefgekühlt

Viel Aufwand – viel Erfolg?



Der POS hat wahrlich viele Facetten! Eine technisch besonders anspruchsvolle und spannende Facette liegt in der Präsentation von tiefgekühlten Produkten. Spannend auch deshalb, weil der Anteil tiefgekühlter Produkte, insbesondere durch den „Convenience-Trend“ innerhalb von LEH-Sortimenten zunehmend an Bedeutung gewinnt. Das schlägt sich mit größeren Raumanteilen in den Layouts – und leider auch im Investitionsbudget und der Energiebilanz – des Handels nieder. Denn: TK-Ware benötigt Kühltechnik und somit auch kontinuierlich Energie für die Kühlleistung. Das gilt natürlich genauso für die TK-Konsumgüter-Industrie sowie für die angeschlossene Logistik, die eine zuverlässige Kühlkette gewährleisten müssen.

Für den Kostenrechner bedeutet das, dass die Vertriebskosten von TK-Waren deutlich über dem Durchschnitt anderer Sortimente liegen. Schön zu wissen, dass mit den Deckungsbeiträgen eines jeden verkauften Produkts die Kosten gedeckt und ein möglichst interessanter Profit erzielt wird. Es liegt auf der Hand: Wenn einerseits der Vertriebsaufwand für ein Sortiment überdurchschnittlich hoch ist, sollten exzellente Verkaufsergebnisse den Aufwand

rechtfertigen und zu einem positiven ROI führen. Exzellente Verkaufsergebnisse setzen neben einem wettbewerbsfähigen Produkt eine optimale Warenpräsentation voraus! Unter diesem Blickwinkel gibt es am „tiefgekühlten Point of Sale“ ein beachtliches Optimierungspotenzial!

Betrachten wir die klassische TK-Truhe: Auf eine vergleichsweise große Stellfläche wird auf nur einer Ebene ein Warenstapel in einer Höhe von 30 cm bis maximal 60 cm präsentiert. In diesem Zusammenhang einmal eine Überlegung zur Raumnutzung: Bei einer angenommenen Raumhöhe von 300 cm kommen wir so auf einen „Raumnutzungsgrad“ von lediglich 10 bis 20 Prozent! Ein klassisches Regal – auch TK-Regal – bringt es in dieser Disziplin (Regaltechnik und Griffücken neutralisiert) auf eine Warenstapelhöhe von zirka 150 cm und somit auf einen Raumnutzungsgrad von rund 50 Prozent!

Soweit die Theorie. In der Praxis wird in vielen Fällen die vorhandene Stapelhöhe von zum Beispiel 60 cm durch eingelegte Zwischenböden aus Draht noch reduziert, weil unter MHD-Gesichtspunkten zu viel Ware einer Sorte eingelagert werden müsste oder den Kunden – denken Sie an Senioren oder



Die klassische TK-Truhe bietet dem Shopper nicht selten den Anblick einer Grabbelkiste! Unterschiedlich hohe Warenstapel verdecken häufig Blick und Zugriffsmöglichkeit auf dahinter liegende Produkte.



Abhilfe schaffen Kühltruhen mit Liftsystemen, in denen die Produkte automatisch – unabhängig vom Füllstand – einheitlich bis an die definierte Kühlgrenze der Truhen angehoben werden.



Als Nachteil von Tiefkühl-Schränken wirkt es sich aus wenn der ungehinderter Zugriff durch eine Tür erschwert wird oder Produkte auf den oberen Böden schwer erreichbar sind.

kleinwüchsige Menschen – nicht zugemutet werden kann, quasi kopfüber in die Tiefe der Truhe einzutauchen. Notiz am Rande: Auch der „totgelegte“ Raum wird selbstverständlich mit voller Kühlenergie versorgt!

Während Produkte im Sichtbereich eines Regals beim Näherkommen eine gewisse „Fernwirkung“ auslösen, muss man in eine Truhe „hinein“-schauen. Auch Truhen mit seitlichen Sichtfenstern ändern hieran nichts grundsätzliches, da man durch die Sichtfenster in aller Regel auf die Seitenflächen der Produkte schaut. Das dem Shopper dargebotene Warenbild ähnelt nicht selten einer Grabbelkiste! Unterschiedlich hohe Warenstapel verdecken häufig Blick und Zugriffsmöglichkeit auf dahinter liegende Produkte. Die Verbindung zu den am Truhenrand befindlichen Scanner- und Preisinformationen ist nur schwer herzustellen. Fach- und Trennsysteme können das Ordnungsproblem lindern, schaffen in aller Regel jedoch Barrieren, die das Warenbild stören und den Zugriff erschweren. Auch mit Ordnungssystemen bleibt in tiefen Truhen in vielen Fällen die letzte untere Packung nur schwer oder gar unerreichbar!

Abhilfe schaffen Liftsysteme, in denen die Produkte automatisch – unabhängig vom Füllstand – einheitlich bis an die definierte Kühlgrenze der Truhen angehoben werden. Hierdurch werden nun gleich mehrere Vorteile erzielt: So hat der Konsument die per Lift präsentierten Produkte gleichermaßen im Blickfeld und „findet“ sie schneller, durch die so immer „voll“ aussehende Truhe wird ein druckvolles Warenbild erzeugt, alle Produkte befinden sich im komfortablen Griffbereich, die Füllhöhe, auch der „tiefen“ Truhen, kann voll ge-

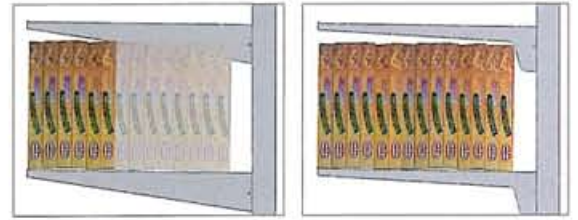
nutzt werden und – sofern strategisch, unter MHD-Gesichtspunkten, unterschiedlich hohe Warenstapel eingebracht werden, befinden sich trotzdem alle Facings auf einem „Entnahme-Level“.

Entsprechend ausgerüstete Truhen haben sich in der Praxis mit zweistelligen Zuwachsraten bewährt. Aus „Grabbelkisten“ wurden buchstäblich Impulskaufgeneratoren!

Wenden wir uns nun den immer häufiger anzutreffenden Tiefkühl-Schränken zu: Im Vergleich zu den Truhen registrieren wir zunächst einmal folgende Vorteile: bessere Raumnutzung, Präsentation mit „Fernwirkung“, komfortablere Erreichbarkeit der Produkte (in Griff- und Sichthöhe) und eine bessere „Strukturierbarkeit“ der Sortimente.

Als Nachteil wirkt es sich aus wenn der ungehinderte Zugriff durch eine Tür erschwert wird oder Produkte auf den oberen Böden schwer – oder von kleinen Menschen unter Umständen gar nicht – erreichbar sind.

Auch für Präsentationen im TK-Schrank gibt es unter POS-Gesichtspunkten ein erhebliches Optimierungspotenzial. Probleme bereiten zum Beispiel ungeeignete, das heißt nach hinten keilförmig ansteigende hohe Konsolen. Diese verhindern, dass im Bereich der Konsolen achsmaßübergreifend Ware platziert werden kann. Es sei denn, man vergrößert die Etagenabstände und verzichtet auf mindestens eine Warenebene. Schlankere Konsolen, die inzwischen auch zu Umrüstzwecken am Markt erhältlich sind, ermöglichen die Umsetzung eines kompromisslosen Regalspiegels bei optimaler Raumnutzung. Im „Trockenregal“ ist es selbstverständlich, dass die Facings der Produkte mit ihren appetitlichen Abbildungen und



Probleme bereiten zum Beispiel nach hinten keilförmig ansteigende hohe Konsolen (Bild links). Diese verhindern, dass im Bereich der Konsolen achsmaßübergreifend Ware platziert werden kann. Schlankere Konsolen, die inzwischen auch zu Umrüstzwecken am Markt erhältlich sind, ermöglichen die Umsetzung eines kompromisslosen Regalspiegels bei optimaler Raumnutzung (Bild rechts).

Informationen möglichst aufrecht an der Front der Regale platziert werden. Und im TK-Regal? Hier finden (bzw. suchen) die Kunden flachliegende Warenstapel oder Produkte, die in der großen Tiefe der Schränke „verschwunden“ sind. Impulskäufe? – Fehlanzeige!

Es geht auch anders: Spezielle Regalordnungssysteme für TK-Schränke mit integrierten Warenvorschüben ermöglichen für alle Produkte eine aufrechte Präsentation an der beleuchteten Front der Regale. Jetzt ist nicht nur das TK-Angebot wirkungsvoll im Blickfeld und Zugriffsbereich der Kunden, nein, es wird auch noch Energie gespart! – Die Türöffnungsphase wird erheblich verkürzt, da die Vorauswahl nun vor dem TK-Schrank stattfindet. Ein Problem kann die Erreichbarkeit der oberen Warenträger darstellen. In cleveren Regalbelegungsplänen hat man für den oberen Boden möglichst hohe bzw. große Produkte vorgesehen. Auch empfehlen sich an den TK-Regalen verschiebbare „Fußbänke“ die auch für kleinere Menschen den oberen Regalboden erreichbar machen.

Mit dem richtigen Know How wird aus dem Kostenfaktor „TK-Präsentation“ ein Erfolgsfaktor, der Kunden, Handel und Industrie gleichermaßen erfreut. ♦

Udo Voßhenrich

XNIP: CEP4