

„Frische“ gewinnt in der Kundenansprache einen immer höheren Stellenwert. Ja, mit dem „Frische-Versprechen“ versuchen sich ganze Handelsgruppen positiv zu profilieren. Kein Wunder, Waren mit der Konträr-Eigenschaft „Gammel“ haben gerade in den letzten Jahren oft genug die Spalten der Fach- und Tageszeitungen mit unappetitlichen Skandalberichten gefüllt.

# Frische am POS

Fi-Fo intelligent umgesetzt

Keine Frage, es bedarf schon ungeheurer Anstrengungen und eines ausgefeilten Logistik-Systems, um die berechtigten Ansprüche der Konsumenten nach frischen Produkten zu erfüllen. Die Frage: „Was ist frisch?“ lässt sich nun absolut nicht eindeutig mit konkreten Fristen und Daten beantworten. Bei technischen oder chemischen Produkten geht es sicher um die Dauer der Verwertbarkeit. Für Nahrungs- und Genussmittel könnte eine Definition so lauten: Das Produkt verfügt zum Zeitpunkt des Einkaufs (oder des Verzehr) über eine appetitliche Farbe und Konsistenz, bietet das volle Spektrum an Aromen, Geschmacksstoffen, Nährwerten, Ballaststoffen und Vitaminen. Soweit der Idealzustand als Zielvorstellung. Nur, der frisch und reif vom Baum gepflückte und sofort verzehrte Apfel bleibt nach wie vor in der Qualität wohl nur im heimischen Garten verfügbar. Als Kompromiss bleibt die Anforderung: „so frisch wie möglich – oder nötig“. Die Spannweite in diesem Kontext ist natürlich riesig. Geht es beim frisch zubereiteten Convenience-



Udo Voßenrich,  
Geschäftsführer der  
POS-Tuning GmbH,  
Bad Salzflun

Angebot „Salat“ um einen Zeitraum von wenigen Stunden darf die Konservendose mit der Erbsensuppe durchaus zwei Jahre auf den Verzehr warten. Das „MHD“ (Mindesthaltbarkeitsdatum) vermittelt dem LEH und dem Konsumenten die notwendigen Informationen. Bei Missachtung oder Überschreitung des MHDs ist nicht nur das „Frische-Image“ in Gefahr, nein es droht konkreter wirtschaftlicher Schaden: Produkte, die sich dem „MHD“ nähern oder dieses erreicht haben, sind oft nur preisreduziert zu verkaufen. Nach Überschreitung der Demarkationslinie sind „Abschriften“ fällig. Das hört sich zunächst nur buchhalterisch an. Dahinter steht jedoch nicht nur der Verlust des Warenwertes, sondern auch die zum Teil erheblichen Aufwendungen für Ausräumung und Entsorgung. Wer hinter die Kulissen von Handelskonzernen schaut, kann regelrechte Entsorgungs-Industrien entdecken. So wird aus den überalterten Waren bei den cleveren Schweizern von der „Migros“ nach komplizierten Recyclingprozessen Humus für den Gärtner einerseits und Biotreibstoff für die eigene Fahrzeugflotte andererseits gewonnen. Dieses Beispiel zeigt, dass es sich bei den „Abschriften“ nicht um Lappalien sondern um sehr ernst zu nehmende Mengen handelt.

Das Kunststück, sowohl „Out of Stock“- Situationen als auch Abschriften durch Überschreitung des MHDs zu vermeiden, ist wohl noch keinem Kaufmann gelungen. Also, geht es um einen ausgewogenen Kompromiss und um Dispositions- und Präsentations-Techniken, die den Kaufmann wirkungsvoll unterstützen. Moderne Wa-Wi-Systeme lassen zuverlässig erkennen, welche Produkte oft durch Abschriften oder Out of Stock Situationen auffallen. Häufige und konsequente Auswertungen und Anpassungen der Dispo-Mengen sind erst recht bei den kritischen Produkten unerlässlich.

Ein erheblicher Anteil am wirtschaftlichen „Frische-Erfolg“ ist jedoch zweifelsfrei direkt am POS zu verantworten. So werden zum Beispiel

## Einige Beispiele:



Der „Walk in Cooler“ als begehbare Kühlzelle verfügt über Regale, die von hinten befüllt werden. Oft wird über Rutschen oder geneigte Rollbahnen die jeweilige Restware automatisch nach vorn transportiert. Sofern die Kühlzelle hinter den Regalen genügend Platz aufweist, wird oft der zum Nachfüllen bestimmte Vorrat direkt hier gelagert. Bei Getränke-regalen kann so sichergestellt werden, dass vorn beim Kunden garantiert frische und gekühlte „Drinks“ ankommen.

Das gleiche Verfahren ist natürlich auch für tiefgekühlte Produkte realisierbar.



Im „Trockenbereich“ gibt es Regale, die zum Nachfüllen über Auszugsschienen von der Wand entfernt werden. Die frischen Produkte werden dann von hinten nachgefüllt. Über geneigte Warenträger und/oder integrierte Rollenbahnen läuft die Ware automatisch zur Regalfont.



Auch sind Mittelraumgondeln bekannt, die mittig über Schienen „auseinander gefahren“ werden und so gleichermaßen ein Nachfüllen von „innen“ ermöglichen.



Auszugsetagen mit Vorschubsystemen garantieren ebenfalls einen zuverlässigen Fi-Fo-Betrieb. Die „Neuware“ kann so einfach von oben hinter die „Altware“ platziert werden.

Ausziefächer pro Produkt ermöglichen gleichermaßen eine konsequente Fi-Fo-Umsetzung.

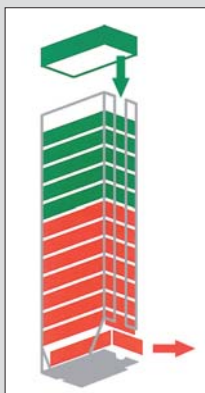


Ohne große Investitionen im „Outlet“ lassen sich Waren im Systemtray mit Warenvorschub nach „Fi-Fo“

präsentieren. Das alte Tray mit der Restware wird entnommen. Das neue Tray wird eingestellt.



Die Restware aus dem „alten“ Tray wird – nun ohne Umverpackung – vor das neue Tray gestellt. Nach Entnahme der „alten“ Packungen stehen die Waren aus dem neuen Tray zuverlässig an der Regalfont.



Auch der Fallschacht, bei dem Waren grundsätzlich oben eingefüllt und an einer unteren Öffnung entnommen werden, garantiert, dass das Fi-Fo-Prinzip eingehalten wird.

in gut geführten Obst- und Gemüse-Abteilungen mehrmals täglich vom Verderb bedrohte Waren aussortiert. Die Einhaltung der richtigen Temperatur und der optimalen Luftfeuchtigkeit ist von großer Wichtigkeit. Immer häufiger sind in diesem Zusammenhang „Benebelungs“-Einrichtungen vorzufinden, die die Waren länger frisch halten und die Kunden zum Zugreifen animieren. Als wichtigste Maßnahme ist jedoch grundsätzlich sicherzustellen, dass die „Fi-Fo“ (First in – First out)-Regelung bei allen Regalverräumungen wirklich umgesetzt wird. Das gilt eingeschränkt auch für Waren ohne „MHD“. Nach Preis-, Steuersatz- oder Produktänderungen müssen die alten Waren zwingend zuerst verkauft werden. Unabhängig von diesen unabdingbaren Notwendigkeiten vermitteln überalterte Waren mit einem weit zurückliegenden Herstellungsdatum und einer dicken Staubschicht nicht gerade ein positives Einkaufserlebnis.

Es erfordert einen erheblichen Aufwand, zunächst die im Regal befindliche Restware zu entnehmen, die frische Ware nach hinten zu stellen, um dann die alte Ware – sortiert nach MHD – wieder davor zu stellen.

Nicht selten ist zu beobachten, dass aus „Vereinfachungsgründen“ die Neuware gleich von vorn in die entstandenen Regallücken platziert wird. So mutiert „Fi-Fo“ zu „Li-Fo“ (Last in – First out), der Grundstein für künftige Abschriften ist damit sicher gelegt. Abhilfe können Präsentationssysteme schaffen, die von vornherein zur Realisierung von Fi-Fo konstruiert wurden. Die Sinnhaftigkeit des Fi-Fo-Prinzips kann man nicht in Frage stellen, wohl aber die Prozesse, mit denen man es realisiert. Investitionen in wirtschaftliche Fi-Fo-Präsentations-Systeme werden sich durch geringere Abschreibungen und durch zufriedeneren Kunden in kurzer Zeit bezahlt machen. Jedes Produkt, welches nicht durch Überschreitung des MHDs entsorgt werden muss, leistet zudem einen Beitrag zum wichtigen Thema der „Nachhaltigkeit“.

Udo Voßhenrich