



Strahlen um die Wette: Jutta Meyer (links) und ihre Gemüsefachkraft Marita Vogler haben an ihrer Obst- und Gemüseabteilung die helle Freude.

Strahlende Optik für Obst & Gemüse:

»Als ob auf dem Markt die Sonne scheint!«

Erfahrungen von EDEKA-Kauffrau Jutta Meyer sprechen für sich

NEUMÜNSTER. EDEKA-Kauffrau Jutta Meyer ist begeistert: Ihr neuer, gut 1 000 Quadratmeter großer Aktiv-Markt in der ehemaligen Holsten-Brauerei im Herzen Neumünsters strahlt. Ganz besonders die Obst- und Gemüse-Abteilung, denn eine spezielle Lichttechnik sorgt für eine glänzende, verkaufsaktive Optik der angebotenen Ware.

»Frische ist der Reinholer und Spannenbringer«, weiß Jutta Meyer aus Erfahrung. Bereits in

ihrem früheren Geschäft legte sie auf vorbildliche Frische und überproportionalen Anteil von Frischwaren großen Wert. Diese Erfahrungen flossen in den nagelneuen, Anfang Februar eröffneten Standort an der Branchenfelder Straße ein.

Außerdem nutzte die clevere EDEKA-Kauffrau die neuesten Erkenntnisse aus Ladenbau und Warenpräsentation. In enger Zusammenarbeit mit ihrer Großhandlung, der EDEKA-Nord, und dem EDEKA-Fruchtkontor setzte sie die Empfehlungen der Experten um: Das Mobiliar wurde extra angefertigt, die Obst- und Gemüse-Abteilung nach Maß und Wunsch zugeschnitten und mit bestmöglichen technischen Präsentationsmöglichkeiten ausgerüstet.

Helle Freude für die Kunden

So kommt buchstäblich die helle Freude auf, wenn man die nahe des Eingangs eingerichtete Obst- und Gemüseabteilung betritt. Auf glatt 100 Quadratmetern präsentiert sich dem Kunden eine Warenfülle, die kaum Wünsche offenläßt – und dies den gesamten Tag über. Über den Regalen ist die neueste, speziell entwickelte Generation von Systemstrahlern angebracht, die das Sortiment ins rechte Licht setzen. Dabei ist dies keineswegs Blendwerk: Jutta Meyers Kunden werden weder durch die Leuchtquellen geblendet, geschweige denn wird ihnen nicht vorhandene Schönheit und Frische der Ware vorgetäuscht.

Doch der Effekt der P.O.S.-Systemstrahler mit enormer Luxleistung, vom Berliner Handelsvertreter Klaus Koehler vertrieben, ist verblüffend: »Als ob auf dem Markt die Sonne scheint!«, freuen sich Jutta

Meyer und ihre Gemüsefachkraft Marita Vogler. Und Koehler als Repräsentant der in Frankenberg ansässigen P.O.S. Verkaufstechnologie GmbH spricht keineswegs nur pro domo, wenn er ergänzt: »Wenn Bananen so beleuchtet werden, daß es aussieht, als ob die Sonne darauf scheint, wachsen sie einem quasi in den Mund«.

Frischer durch Sprühnebel

Kein Wunder, daß Jutta Meyers Kunden gerne und noch öfter zugreifen als in ihrem früheren Markt. Das verlockend ausgeleuchtete Sortiment reizt zu spontanen Einkäufen von Birnen, Bananen oder Beeren. Doch sie ließ es nicht beim verkaufsfördernden Licht bewen-

den: Auch das angebotene Gemüse schlägt sich schneller um, dank des zusätzlich installierten Befuchtungssystems.

Die ausschließlich für Gemüse genutzte Sprühanlage arbeitet weitgehend automatisch: etwa alle 40 Minuten benetzt die Anlage Gurken, Salat und Kohl mit einem Sprühnebel. Der Effekt, den Jutta Meyer inzwischen sehr schätzt: »Das Gemüse hält sich dadurch frischer«. Über das gesamte Obst- und Gemüseregal, sieben Meter lang, zieht sich das KES-Befuchtungssystem, die Sprühdüsen sind einzeln schaltbar und individuell steuerbar.

Fachkraft Marita Vogler kann, je nach Jahreszeit und grünem Angebot, diese Anlage flexibel nutzen, die ihr obendrein einem großen Vorteil, sprich Arbeitserleichterung und Arbeits-

ersparnis, beschert: Die Gemüseabteilung muß wochentags nicht mehr ausgeräumt werden, die Ware bleibt über Nacht im Regal. Weiterer Vorteil: Den Kunden präsentiert sich auch nach 16 Uhr ein buchstäblich lückenloses Angebot, dessen Frische sie zu schätzen wissen. Lediglich übers Wochenende wird komplett ausgeräumt, um die Abteilung gründlich durchzureinigen. »Ich möchte diese Anlage nicht mehr missen«, betont Jutta Meyer angesichts dieser Pluspunkte.

Ihre Investition in Licht und Feuchte, in die verkaufsfördernde Installation von Obst und Gemüse, war zwar nicht gerade billig. »Aber sie rechnet sich auf Dauers«, urteilt Jutta Meyer. Gegenüber ihrem früheren Markt ist die Obst- und Gemüseabteilung flächenmäßig verdoppelt. Brachte es früher einen Umsatzanteil von sieben Prozent, steuert das im Verhältnis zum Restmarkt überproportional prosperierende grüne Sortiment inzwischen bei einem fast doppelten Umsatz einen Umsatzanteil von zehn Prozent bei. -job-

P.O.S.-Verkaufstechnologie:

Mit heller Freude mehr verkaufen

FRANKENBERG. Auf das richtige Licht kommt es an. Wer wüßte dies nicht! Aber Ware ins rechte Licht zu rücken und damit den Blick der Kunden im Markt auf die Ware – ob Obst und Gemüse oder andere Frischwaren bis hin zu Nonfood – zu lenken, ist keine einfache Sache, aber mit Systemstrahlern möglich.

Im Markt spielt Licht bei der Verkaufsförderung eine besondere Rolle. Deshalb macht der Einzelhandel seit langem große Anstrengungen, am Verkaufspunkt die effektivsten Mittel zu finden, um die Produkte ins Blickfeld der Kunden zu bringen.

Als Lösung eignen sich die P.O.S.-Systemstrahler der P.O.S.-Verkaufstechnologie GmbH,

Frankenberg, die der Berliner Handelsvertreter Klaus Koehler vertritt. Dieses speziell entwickelte Licht ist im Lebensmittelhandel primär in den Obst- und Gemüseabteilungen erfolgreich im Einsatz. »Die verschiedenen Typen des Lichtes eignen sich allerdings auch für alle anderen Abteilungen eines Handelsunternehmens«, betont Koehler.

Das P.O.S.-Programm umfaßt gegenwärtig vier verschiedene Strahler-Typen mit unterschiedlichen Licht-Leistungen.

Das Leuchtmittel »Spectralweiß« produziert ein sonnenähnliches Licht, gewährleistet eine natürliche Farbwiedergabe und weist eine überdurchschnittliche Brenndauer auf. Die Ware werde, so Koehler, somit zum Anfassenden und der Strahler zum Verkäufer.



Bringt Sonne ins Regal: Zum Zugreifen animiert das mit P.O.S.-Systemstrahlern ausgeleuchtete grüne Sortiment. Mit dem automatischen Befuchtungssystem bleibt die Ware außerdem länger frisch.

Wauw Anlagentechnik:

Länger frisch durch Feuchte

LANGENHAGEN. Obst und Gemüse wird bekanntlich durch Austrocknen unansehnlich und verderbt. Diesem Verfallsprozeß kann der Kaufmann mit Befuchtungssystemen entgegenwirken – zu seinem Vorteil und dem seiner Kunden.

Das Austrocknungsproblem läßt sich mit dem vor zwei Jahren auf den Markt gekommenen KES-Befuchtungssystem der Langenhagener Firma Wauw Anlagentechnik lösen. Oberhalb des Verkaufsregals wird über der Auslage ein Sprühsystem installiert, das etwa jede halbe Minute fünf Sekunden lang fein vernebeltes Wasser auf das Gemüse sprüht. Da sich das Wasser auf der Oberfläche gleichmäßig verteilt, nimmt die trockene Luft zuerst dieses Wasser auf. Dadurch wird das Austrocknen der Frucht verhindert und die Frischezeit der Ware wesentlich verlängert. Der Verbraucher kauft somit immer optimal frisches Gemüse.

Durch Untersuchungen an der Technischen Universität Berlin, Institut für Lebensmitteltechnologie, wurde festgestellt, daß die Vitaminbeibehaltung bei besprühter Ware dreimal so hoch ist wie bei unbesprühter Ware.