

Ladenbau



Vielseitige Theke bei Spanferkel Beck in Waldenburg: Aus Bedienung wird Selbstbedienung in nur wenigen Handgriffen. Foto: bfm Ladenbau

Alle Eventualitäten im Griff

Mit einer wandelbaren Theke reagiert Spanferkel Beck flexibel auf Herausforderungen.

SYBILLE ROEMER

Der Hohenlohekreis ist ein starkes Stück Deutschland: In der Region im Nordosten von Baden-Württemberg haben viele bedeutende Unternehmen ihren Stammsitz. Gemessen an der Zahl der Einwohner sollen hier sogar deutschlandweit die meisten Weltmarktführer vertreten sein.

Und doch oder gerade deswegen macht sich der Fachkräftemangel auch hier bemerkbar: „Die Abwanderungstendenzen sind sehr groß. Schon in den Schulen sind Anreize für junge Menschen, Berufe wie Metzger oder Fleischer-Fachverkäufer zu lernen, äußerst gering“, beobachtet Jürgen Beck, Juniorchef des Hohenloher Betriebs Spanferkel Beck.

„Hinzu kommt, dass die Azubis nicht mehr in die Berufsschule nach Künzelsau können, sondern in das gut 50 Kilometer entfernte Heilbronn müssen.“ Der Personalmangel sei schon seit gut 15 Jahren ein Problem, die Lage werde aber „zunehmend noch schlechter“.



Wenn sich der Personalmangel weiter zuspitzt, sind wir vorbereitet.

Gegründet wurde die Metzgerei Beck im schwäbischen Waldenburg 1967 von seinem Vater Horst Beck. Inzwischen ist zu der Metzgerei ein hochmoderner Ferkelschlachthof hinzugekommen, der weltweit Geschäftskunden mit seinen Spezialitäten beliefert, ein Werksverkauf in Beltersrot und eine weitere Filiale in Kupferzell.

Insgesamt schlachtet Beck für die drei Verkaufsstellen pro Woche 25 bis 35 Schweine und fünf Rinder – allesamt aus der Region. Der Anteil der Bioprodukte wurde in den vergangenen Jahren ebenfalls stark aufgestockt und liegt inzwischen bei 25 bis 30 Prozent. „Wir haben in jeder Produktgruppe mindestens ein Bio-Angebot“, sagt der Metzger durchaus stolz.

Der Ursprung des Familienbetriebs ist und bleibt gleichwohl die Metzgerei im 3500-Einwohner-Städtchen Waldenburg, die inzwischen sogar zu einem wichtigen Teil der Nahversorgung geworden ist. „Im Umkreis von rund zehn Kilometern gibt es keinen Supermarkt, also haben wir unsere Metzgerei um einen Supermarkt erweitert. Auf insgesamt rund 250 Quadratmetern Fläche verkaufen wir nun nicht mehr nur unsere Spezialitäten, sondern Lebensmittel, Getränke und weitere Waren des täglichen Bedarfs.“

Komplette Sanierung

Als die alte Einrichtung der Metzgerei in Waldenburg kürzlich in die Jahre gekommen war, erlebte sie den dritten Umbau seit Beginn ihres Bestehens. Mit dem Partner bfm Ladenbau wurde die gesamte Filiale einmal komplett saniert. „Wände, Decken, Böden, Regale – wir haben alles erneuert und mit einem neuen, zeitgemäßen Design versehen“, berichtet Beck.

Die auffällig rote Gestaltung von Wand und Decke soll den Blick auf

die imposante knapp sechs Meter lange Fleisch- und Wursttheke lenken, in der unter anderem auch die hausgemachten Spanferkelspezialitäten präsentiert werden.

Hinzu kommen großflächige, hinterleuchtete Fotografien der Burg Waldenburg sowie des Waldenburger Landes und an den Wänden aus traditionellem Sandstein, die den Heimatbezug widerspiegeln und Emotionen wecken sollen.

Mit der neuen Optik ist der Metzgermeister sehr zufrieden: „Sie kommt bei Kunden und Mitarbeitern gleichermaßen gut an“, beobachtet er. Auch bei der Technik der Ladenausstattung hat er einen wichtigen Schritt für und in die Zukunft gewagt: Die flexible bfm-Kühltheke „Free Spirit Switch“ kann dank einer versenkbaren Frontscheibe innerhalb von Sekunden von einer Bedien- in eine Selbstbedienungstheke (SB) umgewandelt werden und sich den jeweiligen Bedürfnissen anpassen.

Flexibler Thekenwechsel

„Bislang brauchten wir sie noch nicht umbauen, aber wenn sich das mit dem Personalmangel mal zuspitzt, sind wir vorbereitet“, erläutert Beck. „Denn durch den flexiblen Wechsel zwischen Bedien- und SB-Betrieb haben wir nun die Möglichkeit, je nach Tageszeit, Wochentag oder Saison auf die unterschiedlichen Kundenströme zu reagieren und den Verkaufsmodus individuell in der Länge zu wechseln.“

An weitere Selbstbedienungsservices etwa bei der Kasse denkt er aktuell noch nicht: „Wir haben in Waldenburg immer eine Mitarbeiterin, die vorne nach dem Obst und der Frischware schaut. Die ist sowieso immer am Ausgang und kann dann auch kassieren.“

Auch über das Verpackungsdesign für die SB-Kühltheke muss er sich keine Gedanken machen, denn

die hat der Metzger in der eigenen, typischen Beck-Anmutung schon für den Werksverkauf entwickelt.

„In Beltersrot haben wir eine 2,50 Meter lange Bedienungstheke, den Rest unserer Spezialitäten bieten wir in SB-Truhen und Kühlregalen an. Daher haben wir unsere Fleisch- und Wurstprodukte schon lange im Vakuumverfahren haltbar gemacht und entsprechend etikettiert.“

Grundsätzlich schätzt Jürgen Beck noch immer die individuellere Beratung und Kundenbetreuung, die bei einer Bedientheke möglich ist. Langfristig sind seiner Meinung

nach jedoch auch Lösungen gefragt, die den Herausforderungen des Fleischerhandwerks wie dem Fachkräftemangel mit innovativen Ideen begegnen.

„Eine erste solche Lösung haben wir jetzt mit der Kühltheke. Somit können wir Personalengpässe nicht nur kurzfristig abmildern, sondern den Personaleinsatz langfristig an die Kundenfrequenz des Geschäftes anpassen und optimieren“, so der Metzger. „Ich bin aber immer offen für weitere Ideen, die unseren Betrieb flexibler machen und sinnvoll sind.“ | afz 10/2022

www.spanferkel-beck.de

ANZEIGE

IFFRA

14.–19. 5. 2022
Frankfurt am Main

TRADITION
BRAUCHT
INNOVATION

www.iffa.com



messe frankfurt