



Perfekt in Szene setzen

Im Interview bewertet Michael Keck, Geschäftsführer von bfm Ladenbau die Situation im Fleischerhandwerk und schildert die Vorteile des neuen „Twenty4seven“-Konzepts.

Das Unternehmen aus Lorch-Waldhausen fokussiert sich in der Entwicklung und Konzeption darauf, Anforderungen seiner Kunden in Perfektion umzusetzen. Geplant und realisiert – mit 3D-Visualisierung und VR-Brillen – werden Läden, in denen die Produkte des Kunden im Mittelpunkt stehen und die daher auch erfolgreich sind.



Wie beurteilen Sie die Situation im Fleischerhandwerk?

Metzgereien werden weniger, sterben aber keinesfalls aus. Sie sind ein wichtiger Bestandteil unserer Gesellschaft. Die Corona-Pandemie zeigte einmal mehr, wie wichtig das Handwerk ist. Volle Meisterkurse an den Schulen sind ein Zeichen für mehr Wertschätzung des Fleischerberufs. Was den Verkauf an der Theke betrifft, bieten wir Lösungen an, um den Personalengpass zu kompensieren. Auf der SÜFFA in Stuttgart im Herbst 2023 sah man Folgendes: keiner steckt den Kopf in den Sand, man blickt nach vorne und ist eine eingeschworene Gemeinschaft. Wer frische, qualitative und gute Produkte in seiner Metzgerei herstellt, hebt sich ab – dem geht es auch gut. Und gute Betriebe finden auch leichter Mitarbeiter, wozu auch die Atmosphäre im Betrieb maßgeblich beiträgt.

Warum haben auch Sie sich dazu entschieden, auch ein Smartstore-Konzept zu entwickeln?

Einen Container mit Kühlschränken und Regalen auszustatten ist keine große Kunst. Das machen wir, können wir und haben es mehrfach umgesetzt. Allerdings ist das nicht unser Anspruch und kann auch nicht die alleinige Zukunftsidee für das Metzgerhandwerk sein. Das dieser große Bruder des Verkaufsautomaten an gewissen Standorten funktioniert, ist keine Frage. Letztlich zählt aber auch weiterhin der direkte Draht des Metzgers und der Beschäftigten im Verkauf zu den Kunden. Diese wollen Qualität, oft eine Beratung und wollen den sehen, der für seine Ware und hinter der Ware steht. Stichwort: der Metzger als Marke. Metzgereien mit Personalnot haben mit dem Konzept „Twenty4seven“ die Möglichkeit direkten Kundenkontakt und 24/7-Einkauf sinnvoll zu kombinieren. Durch eine intelligente Raumplanung (bzw. Raumteilung) mit einer flexiblen, platzsparenden Trennwand entstehen zwei Bereiche: der eigentliche Laden und der Smartstore. Den betritt der Kunde via ec-Karte, wählt die Waren aus und bezahlt sie am Terminal cash oder bargeldlos. Alles ist videoüberwacht. Das heißt: Die Vorteile beider Verkaufskonzepte in einem! Das ist auch sehr platzsparend umsetzbar. Unsere Free

Foto: bfm Ladenbau



Spirit Switch-Kühltische wird im Nu zur SB-Theke. So kann auch ein kleiner Laden z. B. nur seinen Rückbereich abtrennen.

Was unterscheidet dieses von anderen Lösungen?

Der größte Vorteil ist, dass man für das „Twenty4seven“-Konzept keinen neuen Raum schaffen muss, sondern den bestehenden Verkaufsraum klassisch und als Smartstore nutzen kann. Die Kunden können unabhängig von Öffnungszeiten einkaufen und haben während der individuellen Bedienzeiten trotzdem den gewohnten Service, die Beratung und die „Bühne des Handwerks“. Dies sorgt dafür, dass sich Metzgereien langfristig von den Wurst- und Fleischregalen im Supermarkt abheben.

Bezüglich Überwachungs- und Bezahlsystem arbeiten wir, je nach Anspruch und den individuellen Voraussetzungen unserer Kunden, mit verschiedenen Partnern zusammen. Dabei spielen vor allem die Schnittstellen zu bestehenden Kassen- und Bezahlsystemen (Mettler Toledo, Bizerba, etc.) eine wichtige Rolle, um eine „saubere“ Systemanbindung zu schaffen. Zum Beispiel bietet unser Partner Ackerpay (www.ackerpay.com) aus Österreich hier eine bewährte und schnell umsetzbare Lösung an. So muss eine Metzgerei mit bereits gekennzeichneten SB-Waren nicht alle Produkte neu erfassen, etikettieren oder mit RFID-Codes versehen, sondern kann sie direkt ins System einpflegen und sofort weiterarbeiten. Ein weiterer Vorteil: auch Barzahlung ist möglich.

Wie war die Resonanz auf „Twenty4seven“ bisher?

Auf der SÜFFA 2023 feierte das Konzept Premiere. Durchweg positiv. Es werden schon einige Konzepte realisiert. Viele am Messestand sagten: „Genau das, was wir brauchen. Wir können unser Hauptgeschäft weiter als Bühne nutzen, damit ist es aber trotzdem möglich, bei Personal- oder kurzfristig auftretenden Krankheiten von Mitarbeitern im Verkauf, flexibel zu sein und zu verkaufen. Unser Slogan dazu lautet: Erfolg kennt keine Öffnungszeiten.“

Foto: bfm Ladenbau

Auf dem Bild ist die Raumaufteilung im „Twenty4seven“-Konzept dargestellt: klassischer Laden (rechts) und der abgetrennte Smartstore (links).

Was wird Ihrer Meinung nach die Zukunft im Fleischerhandwerk bestimmen?

Im Fleischerhandwerk arbeiten Menschen mit Leidenschaft, die davon überzeugt sind, keine Einheitsprodukte zu produzieren. Dafür brauchen sie eine Präsentation, die den Kunden Wertschätzung vermittelt. Dann kommen diese auch wieder. Nur so kann sich Handwerk abheben und seinen Stellenwert bewahren. Die große Auswahl unterschiedlicher Spezialitäten spricht ebenso sehr für das Handwerk.

Die Metzgerschaft heute ist vernetzt, dieser Austausch ist fruchtbar für alle. Man arbeitet heute viel mehr zusammen und beliefert sich auch mal mit guter Ware. Bei unseren Läden und Projekten liegt der Fokus auf der perfekten Warenpräsentation – was letztlich auch zu mehr Umsatz und zum Erfolg einer Metzgerei führt.

Vielen Dank für das Gespräch!

www.bfm-ladenbau.de

www.bfm-ladenbau.de

ANUGA FOODTEC 2024 HALLE 6.1, STAND A010

ZERTIFIZIERT HYGIENE & SICHERHEIT

GENUSS-FAKTOR GARANTIIERT

Mit Technik, die eines verspricht: Qualität, die man am Ende schmeckt.

Kutter, Wölfe und Mischwölfe für Handwerk und Industrie.

www.lgwetter.de **KG WETTER**