

Checkliste Tiefkühlkost im Handel

Die Warengruppe Tiefkühlkost bedarf der Pflege und Aufmerksamkeit im Handel, um steigenden Abverkauf und Umsatz zu erreichen. Das Deutsche Tiefkühlinstitut gibt Tipps und Hinweise zum richtigen Umgang mit dem Sortiment.



Klarer Verantwortungsbereich:

- Die Wartung und Pflege der Tiefkühlrichtungen im Lager sowie im Verkaufsraum sollten in der klaren Verantwortung eines Mitarbeiters liegen.
- Die grundlegenden Anforderungen an eine gut geführte Tiefkühlabteilung können nur erfüllt werden, wenn der Bereich täglich intensiv betreut wird.
- Zur Verhinderung eventuell auftretender personeller Engpässe sollte ein Stellvertreter benannt werden.

Temperatursicherung:

- Die Temperaturanzeigen im Tiefkühlager und in den Verkaufsgeräten müssen kontinuierlich kontrolliert werden. Gesetzlich vorgeschrieben ist eine Mindesttemperatur von mindestens minus 18 Grad Celsius.
- Die Betriebsanleitung und die Wartungshinweise der Gerätehersteller oder der Montagefirmen sollten beachtet werden.
- Bei technischen Störungen sollte als Sofortmaßnahme die Ware entweder sofort ins Tiefkühlager transportiert oder im defekten Tiefkühlmöbel abgedeckt werden, bis der Kundendienst kommt. Alle Mitarbeiter sollten die Verhaltensregeln bei Störungen kennen.
- Die Beleuchtung in der Tiefkühlabteilung trägt einerseits zur guten Verkaufsatmosphäre bei. Auf der anderen Seite erzeugt sie jedoch auch Wärme. Deshalb gilt der Grundsatz beim Licht: „So viel wie nötig, so wenig wie möglich.“
- Nachtabdeckungen und Nacht-Rollos bei offenen Tiefkühlmöbeln dienen der Temperaturverbesserung und reduzieren den Energieverbrauch.

Einkauf und Disposition:

- Ausverkaufssituationen („out-of-stock“) sollten vermieden werden.
- Die Ware sollte zu jeder Zeit in ausreichender Menge vorhanden sein, damit die Tiefkühlmöbel auch am frühen Morgen und am Ende der Ladenöffnungszeit gut gefüllt sind.
- Ausreichende Bestellmengen müssen rechtzeitig disponiert werden.
- Neue Artikel sollten nach der Listung möglichst schnell in der Sortimentsplatzierung berücksichtigt werden.
- Der Abverkauf einzelner Artikel muss ständig beobachtet werden. Nur so können Langsamdreher identifiziert, Bestellungen angepasst und Schnelldreher besser zur Geltung gebracht werden.

Warenannahme:

- Die Einhaltung der notwendigen Temperaturen an allen Schnittstellen der Tiefkühlkette ist ein wesentlicher Faktor, um die hohe Ausgangsqualität von Tiefkühlkost zu erhalten.
- Mit geeigneten Temperaturmessgeräten wird die Produkttemperatur überprüft.
- Beschädigte Packungen sollten sofort aussortiert werden.
- Um die Tiefkühlkette einzuhalten, sollte die Warenkontrolle nicht auf der Rampe, sondern nur im Tiefkühlraum oder bei der Einlagerung in das Verkaufsgerät stattfinden.

Sortimentsbetreuung:

- Der Kunde wünscht Übersichtlichkeit, Orientierung, Ordnung und Sauberkeit in der Tiefkühlabteilung. Deshalb ist die tägliche mehrmalige Kontrolle der Verkaufsgeräte Pflicht.
- Die Pflege der Tiefkühlmöbel betrifft das komplette Gerät von innen und außen.
- Bei der Bestückung gilt der Grundsatz: „First in – First out“. Damit werden erst diejenigen Produkte verkauft, deren Mindesthaltbarkeitsdatum schneller erreicht wird.
- Produkte dürfen ausschließlich bis zur Stapelmarkierung eingeräumt werden. Der Grund: Oberhalb der Stapelgrenze findet keine Kühlung statt, damit würde die Tiefkühlkette unterbrochen werden und die Qualität der Lebensmittel eventuell leiden.
- Wie bei der Warenannahme sollten beschädigte Packungen sofort aus den Verkaufsgeräten aussortiert werden.
- Die Platzierung der einzelnen Tiefkühlproduktgruppen orientiert sich „an den Augen des Kunden“. Die Anordnung muss schlüssig sein und Orientierung beim Einkauf bieten.
- Verbraucher wünschen eine klare und eindeutige Preisauszeichnung – und zwar in Artikelnähe.

Verkaufsförderung:

- Aktionsplatzierungen sollten konsequent und präzise durchgeführt werden.
- Werbemittel wie Regalstopper und Warenfotos sind impulsstarke Verkaufsförderungsmittel.