



Das Thekenbild kann dank der unterschiedlichen Schalen variieren.



Christian Priebe in seinem Warenlager.

BEDIENUNGSTHEKEN

Thekenware richtig in Szene setzen

Pricoplex, Ausstatter von Bedienungstheken, nimmt zunehmend Snackartikel in den Fokus. Firmenchef Christian Priebe erklärt, warum.

Heidrun Mittler

Wie reagiert man clever, wenn der Markt schrumpft? Christian Priebe, Geschäftsführer von Pricoplex im bayerischen Eresing, hat für sein Unternehmen geeignete Strategien entwickelt. Er stattet Bedienungstheken mit Schalen, Schüsseln und allerlei Zubehör aus. Der Schwerpunkt liegt auf Fleisch-, Wurst-, Käse- und Fischtheken – also Warengruppen, bei denen die Bedienungstheke tendenziell eher durch Prepack-Truhen ersetzt werden. Doch Priebe nimmt es gelassen. „Lieber einen Meter weniger Bedienungstheke. Dafür aber die teure Ware perfekt dargeboten“, argumentiert er.

Sein Kerngeschäft bleibt weiterhin die Ausstattung der Bedienungstresen. Hier geht es unter anderem darum, in verkaufsschwachen Zeiten mit weniger Ware ein optisch gutes Bild zu erreichen. Dafür sorgt beispielsweise das Design der Serie „Grace“. Die Thekenshalen sind geschwungen und kompensieren durch ihre Form selbst niedrige Füllgrade. „Die Auslagenschalen und -platten sehen nie leer aus“, kommentiert der Firmenchef. Mit weniger Ware lässt sich Verderb vermeiden und damit Abschriften verringern.

Gleichzeitig aber will der Ausstatter, der seine Ware in Deutschland produzieren lässt, den Absatzmarkt verbreitern. Priebe sieht sich auf einem guten Weg, denn für die Präsentation in der Prepack-Theke hat er ebenfalls Lösungen parat. Auch abgepackte Käsestücke kommen besser zur Geltung, wenn sie ordentlich aufgereiht schräg hintereinanderstehen.

Das Besondere optisch herausheben

Zudem nimmt das Unternehmen aus Eresing (in der Nähe des Ammersees) zunehmend das Thema Snacking in den Fokus. Auch heiße Theken können mit speziellen Lösungen aufgehübscht werden: zum Beispiel mittels „Snackwellen“, die belegte Brötchen in Form halten, damit nichts verrutscht. Oder Dekorplatten in Holzoptik, welche die Aufmerksamkeit des Kunden auf spezielle Produkte lenken (s. Seite 66).

Im Tagesgeschäft legt Inhaber Priebe Wert auf Nachhaltigkeit: Alle Produkte wie Schalen und Platten, die das Unternehmen hergestellt hat, kann der Händler nachbestellen. Teilweise sind die Behältnisse lange im Einsatz (im Lebensmittelhandel etwa sechs Jahre). Aber wenn etwas kaputtgeht, soll kein Loch, keine Leerstelle das Gesamtbild zerstören. ■

DIE ANFORDERUNGEN

Schalen und Platten, die Kontakt zu Lebensmitteln haben, müssen spülmaschineneignet, robust und lebensmittelecht sein. Eine modulare Anordnung stellt sicher, dass die Ecken der Kühltheke komplett genutzt werden.