

Personalnot bei Edeka: Zukunft der Frischetheken in Gefahr?

Lebensmittelhändler wie Edeka könnten bald Frischetheken für Selbstbedienung einführen, um Personalengpässen zu begegnen.

In Neumünster beobachten Lebensmittelhändler einen besorgniserregenden Trend: Den Frischetheken fehlt das Personal. Diese Situation ist nicht neu, wird aber zunehmend kritischer. Neben der ohnehin angespannten Situation aufgrund der Corona-Pandemie kämpfen Einzelhändler mit steigenden Preisen, Problemen in den Lieferketten und einem akuten Fachkräftemangel. Besonders die Frischetheken, ein entscheidendes Element im Einzelhandel, stehen nun auf dem Prüfstand.

Wie die Lebensmittel Zeitung berichtete, plant Edeka, einige seiner Frischetheken zu transformieren. Um den Mangel an Fachkräften zu kompensieren, denkt man laut über das Konzept einer flexiblen Theke nach. Das bedeutet konkret, dass Kunden in bestimmten Zeiträumen selbstständig Produkte entnehmen können, anstatt auf einen Bedienungsservice zu warten. Dieses neue Modell könnte insbesondere in Randzeiten zur Anwendung kommen, während in Stoßzeiten Fachpersonal anwesend bleibt.

Fachkräftemangel in der Fleischereibranche

Die Branche ist in einem tiefen Wandel begriffen. Ein Blick in die aktuellen Zahlen des Deutschen Fleischer-Verbandes zeigt, dass die Zahl der Ausbildungsverhältnisse für

Fleischereifachverkäufer zwischen 2021 und 2022 von 2.629 auf 2.227 zurückgegangen ist. Der Rückgang ist alarmierend, denn im Jahr 2003 lag diese Zahl noch bei über 10.000. Ein Trend, der nicht nur Edeka, sondern alle Lebensmittelhändler betrifft, die auf spezialisierte Fachkräfte angewiesen sind.

Zusätzlich zu den internen Herausforderungen stehen große Ketten wie Edeka und Rewe in direkter Konkurrenz zu lokalen Metzgereien. Beide Seiten kämpfen nicht nur um die Gunst der Kunden, sondern auch um das wertvolle Personal. Edeka Südwest sieht sich gezwungen, Lösungen zu finden, um die Handelsleistung mit einem schwindenden Personaleinsatz sicherzustellen. Rainer Huber, der Chef von Edeka Südwest, äußerte sich besorgt über einen bevorstehenden Rückgang bei Personal und Arbeitsstunden um etwa 20 Prozent.

Doch nicht nur bei der Rekrutierung von Fachkräften häufen sich die Probleme; auch das Käuferverhalten hat sich verändert. Immer mehr Menschen halten ihr Geld zusammen und scheinen weniger bereit zu sein, für hochwertige, frische Produkte an der Theke mehr zu bezahlen. Die Kunden der jüngeren Generation, so berichten verschiedene Marktanalysen, sind stark auf schnelle Lösungen fokussiert, wodurch die Attraktivität von Frischetheken sinkt.

Die Auswirkungen auf den Umsatz

Der Rückgang der Verkaufszahlen ist für die Lebensmittelhändler besorgniserregend. Statistisches Bundesamt (Destatis) verzeichnete einen Rückgang des Umsatzes im Lebensmittel-Einzelhandel um 3,7 Prozent im April 2024 im Vergleich zum Vorjahr. Gurken und Käse sind nur einige der Produkte, für die weniger Kunden bereit sind, in den Geschäften ihr Geld auszugeben.

Auch wenn Edeka im Jahresverlauf einen Umsatz von 39,3 Milliarden Euro erzielen konnte – ein Plus von 7,7 Prozent bedeutet dies nicht, dass alles rosig ist. Sie haben es geschafft,

durch intensive Verhandlungen mit Lieferanten Preiserhöhungen zu verhindern, doch das ändert nichts daran, dass eine Erhöhung der Verkaufszahlen an den Frischetheken dringend notwendig wäre, um den Umsatz stabil zu halten. Die Frischetheken generieren im Vergleich zu abgepackten Waren mehr Einnahmen, was sie für Einzelhändler umso wertvoller macht.

In Anbetracht dieser Herausforderungen ist es für Edeka und andere Einzelhändler unerlässlich, innovative Lösungen zu finden. Das Selbstbedienungskonzept an Frischetheken könnte ein Schritt in die richtige Richtung sein. Es gilt abzuwarten, wie die Kunden auf diese neue Strategie reagieren werden und ob die Einzelhändler in der Lage sind, ihre Position im Markt auf lange Sicht zu sichern.

Details

Besuchen Sie uns auf: die-nachrichten.net