

UNTERNEHMENSLEITBILD

der EDEKA Märkte Ingolf Schubert

Qualität

- ▶ bedarfsgerechte Disposition mind. nach Verkaufsmengen und Mindestbestand
- ▶ Bestellzeiten und Bestellrhythmus ausreizen (je später, um so genauer)
- ▶ genaue Wareneingangskontrolle nach Mengen, Temperatur, Qualität, MHD/Restlaufzeiten
- ▶ sortierte, übersichtliche Präsentation der intakten Ware im Regal
- ▶ regelmäßige, geplante Qualitätskontrollen nach Sortiment
- ▶ korrekte Deklaration und aktuelle Preisauszeichnung
- ▶ Ware immer mit dem „Gesicht“ zum Kunden präsentieren
- ▶ hohe und aktuelle Sortimentskenntnis der Abteilungsmitarbeiter und Kassierer
- ▶ jeder Artikel muss identifizierbar sein (genaues, schnelles Kassieren)
- ▶ Eigenproduktion nach Rezeptur/ Kalkulation und Hygienevorgaben
- ▶ prophylaktische und geschlossene Vermeidung von Manipulationsmöglichkeiten
- ▶ regelmäßige Schulung und Weiterbildung aller Mitarbeiter
- ▶ artikelgerechte Lagerung und Sicherung der Ware
- ▶ permanente Warenwälzung und MHD-Kontrolle
- ▶ sorgsame Behandlung der Ware

Frische

- ▶ öfter kleinere Mengen disponieren, Bestellung nach Bestandskontrolle
- ▶ genaue Deklaration der Artikel (Handelsklasse, Genussreife, Herkunft)
- ▶ regelmäßige, geplante und konsequente Frischekontrollen nach Sortiment, permanente Warenwälzung und MHD-Kontrolle
- ▶ nur Ware in den Verkauf bringen, die man selbst für den Preis kaufen würde
- ▶ durchgängige Kühlkette sicherstellen
- ▶ bedarfsgerechte Produktion der Ware
- ▶ im Zweifel die Ware eher aus dem Verkauf nehmen und auf Möglichkeit zur Weiterverarbeitung prüfen

Was bedeutet das für uns?

Qualität
... der SIE vertrauen.

Frische
... die SIE verführt.

Wir garantieren
...

Service
... den SIE lieben.

Vielfalt
... die SIE inspiriert.

Was bedeutet das für uns?

Service

- ▶ der Kunde hat oberste Priorität
- ▶ Begrüßung (erstes Wort!) / Verabschiedung, Blickkontakt, Aufmerksamkeit
- ▶ jeden Kundenwunsch/-Hinweis ernst nehmen (nichts ist belanglos!)
- ▶ Kundereklamationen als Chance begreifen
- ▶ die Erwartungen unserer Kunden möglichst übertreffen
- ▶ keine Antwort schuldig bleiben, verbindliche Aussagen treffen
- ▶ Artikelbeschaffung nach Kundenwunsch im Rahmen unserer Möglichkeiten
- ▶ Kalibrierung / Portionierung nach Kundenwunsch
- ▶ Kunden begleiten
- ▶ regelmäßige Kundenbefragungen
- ▶ individuelle Präsentate und handgebundene Blumensträuße in verschiedenen Preislagen
- ▶ regelmäßig Verkostungen mit Deklaration im Verbund mit Kompetenz, Engagement und ansprechender Präsentation
- ▶ Lieferung des Einkaufs

Vielfalt

- ▶ regelmäßige Sortimentsarbeit (Penner bereinigen, Renner verkaufsgerecht platzieren, Neuheiten einbinden)
- ▶ Aktualität der Sortimente/ Neuheiten und Trends (Hinweis „Neu im Sortiment“)
- ▶ Trendsetter sein, außergewöhnliche, internationale Artikel anbieten
- ▶ regionale Artikel forcieren (Müritz Wild, ...)
- ▶ saisonale Anpassungen der Platzierungen
- ▶ über aktuelle Entwicklungen informiert sein (z.B. Ernteausfälle...)
- ▶ Abfragen / Faxe bearbeiten, EMO-Info / Industrie-AD beachten
- ▶ Sortimentskompetenz darstellen
- ▶ sinnvolle Sortimentsanbindung