

HOF direkt

5•2024

Die Zeitschrift für Direktvermarkter



Eierhof Häussler:

Hofladen als Treffpunkt

Kaffeespezialitäten:

Margenbringer im Hofcafé

Preise – live gestalten

Ein Knopfdruck und die Möhren kosten nicht mehr 1,99 €, sondern 2,49 €. Elektronische Preisschilder machen das Leben vieler Einzelhändler leichter. Sie sind teuer, bringen dafür aber einige Vorteile mit.



Ein Accesspoint erreicht mehrere elektronische Preisschilder und leitet die Informationen des Systems weiter. Fotos: xplace GmbH

Preisschilder mit elektronischer Tinte sind aus einem 180-Grad-Winkel gut lesbar.

► Die Milch steht kurz vor ihrem Ablaufdatum und kurz vor Feierabend liegt immer noch zu viel Obst in der Auslage, das morgen nicht mehr verkaufsfähig ist. Preisnachlässe können den Absatz in solchen Momenten ankurbeln. Doch die Umetikettierung ist zeitaufwendig. Hand aufs Herz: Wie lange brauchen Sie oder Ihre Mitarbeiter, um alle Preisschilder im Laden zu aktualisieren? Egal, ob ausgedruckte Papierschildchen, in Plastikhüllen gesteckt oder das Säubern und Neubeschriften von Kreidetafeln – diese Arbeitsschritte brauchen Zeit, viel Zeit. Dabei gäbe es digitale Lösungen, die zwar mit Investitionskosten verbunden sind, dafür aber langfristig Arbeitszeit einsparen. Im Lebensmitteleinzelhandel kommen die elektronischen Preisschilder bereits zum Einsatz, in Hofläden hingegen nur selten. Dabei würden sie keinen

traditionell anmutenden Hofladen wie eine Technik-Hölle erscheinen lassen.

Häufig erkennen Kunden nicht mal einen Unterschied zwischen einem maschinell erstellten und einem elektronischen Preisschild. Denn die Technik ist mittlerweile so ausgereift, dass das Display des Regaletiketts weder spiegelt noch verpixelt daherkommt.

So funktionieren sie

Wer digitale Regaletiketten nutzen will, der braucht Folgendes: Die entsprechenden Etiketten, mindestens einen Accesspoint und einen PC mit entsprechender Software. Und so funktioniert das System: Die Preisschilder werden über den Computer angesteuert. Entweder erfolgt dies manuell, sprich einzeln von

Hand in die Maske der Software eingegeben, oder über Listen, zum Beispiel über eine Schnittstelle unmittelbar aus dem Warenwirtschaftssystem. Die so generierten Informationen werden über einen Accesspoint, einen kleinen Sender, der im Verkaufsraum montiert ist, zum jeweiligen Preisschild geschickt. „Unsere Accesspoints haben eine Reichweite von etwa 25 m und decken so eine Fläche von 1 950 m² ab“, sagt Oliver Kost, Vertriebsleiter beim Anbieter xplace aus Göttingen. Diese Angaben erscheinen dann unmittelbar auf dem Display, wenn sich die Artikelinformationen im Warenwirtschaftssystem ändern. Auf den Etiketten lassen sich so nicht nur die Preise ändern, sondern häufig auch weitere Elemente der Gestaltung. Je nach Hersteller senden die einzelnen Schilder nach erfolgreicher Übermittlung der Änderung eine Bestätigung zurück an das Funkmodul, sodass der Gang durch den Laden zur Kontrolle entfällt.

Vorteile der Digitalen

Preisschilder aus Papier oder selbst geschrieben sind mit viel Arbeit verbunden. Bei digitalen Varianten entfallen nicht nur die Druckkosten, sondern auch die weiteren, damit verbundenen Arbeitskosten. Preisänderungen oder Angebots-



Verändert sich hier nur eine Angabe, muss das ganze Schild neu geschrieben werden – ein unnötiger Zeitaufwand. Foto: Gabriele Rohde/stock.adobe.com

Einlamierte Preisschilder erleichtern Preisänderungen, sehen aber selten hochwertig aus.

Foto: IMAGO/snowfieldphotography

kennzeichnungen müssen nicht mehr manuell am Regal angebracht werden. Dank zentraler Preissteuerung ist es bei dem elektronischen System auch

Sortimenterweiterung

HAUSE KALTENTHALER
IHR LOHNUNTERNEHMEN

WIR FÜR SIE IM LOHN
ESSIG | BALSAMICO | WEIN

APFELSAFT, JOHANNISBEERSAFT, ERDBEERSAFT

ODER ANDEREN SAFT VEREDELN WIR ZU BALSAMICO-ESSIG



AUßERDEM FÜHREN WIR EIN BREITES SORTIMENT FÜR WIEDERKÄUFER

TEL. 06241 / 51792
MAIL. → ZU@HAUSE-KALTENTHALER.DE
HAUSE-KALTENTHALER.DE/DIENSTLEISTUNG
→ HAUSE KALTENTHALER GBR ←
RICHARD-KNIES-STRASSE 67 | 67550 WORMS

www.hofdirekt.com

Marga's Kren

Viele Informationen über uns und unseren Meerrettich finden Sie unter www.margas-kren.de
Erweitern Sie Ihr Sortiment!

Marga's Kren · Gerhard und Andreas Schmidt GbR
Biengarten 11 · 91315 Höchstadt
Tel 0 91 93/81 66 · Fax 0 91 93/6 33 52 00

Kürbishof Schnell

Kürbiskernöl
Kürbiskerne
25 Varianten

Sie suchen nach neuen Produkten?

info@schnells-kuerbiskerne.de
www.schnells-kuerbiskerne.de

Besuchen Sie uns im Internet!

www.hofdirekt.com

Kürbisse direkt vom Erzeuger zu attraktiven Konditionen für Wiederverkäufer!

Zier-, Speise- u. Halloweenkürbisse in großer Vielfalt sowie Raritäten und Sortenschauen.

Landw. Betrieb Fam. Heckelmann
Tel. (01 78) 7 87 29 11
E-Mail: info@goldgrund.de

BRÄNDE & LIKÖRE

HOFGUT HEMMES
HEIMAT GENIEßEN
D-55435 Gau-Algesheim
T 06725 4924
EM info@weinfiguren.de
WWW.WEINFIGUREN.DE

FRUCHTGUMMIS & BONBONS

Fleisch & Wurst

LEGEREIFE JUNGHENNEN FÜR IHREN MOBILSTALL

- Deutsche Qualitätsjunghennen direkt vom Erzeuger
- Sehr umfangreiches Standard-Impfprogramm
- Zusätzliche Nadelimpfung spätestens 14 Tage vor Auslieferung
- Wir liefern deutschlandweit frei Hof

GEFLÜGELZUCHT JOSEF SCHULTE
www.gefluegelzucht-schulte.de • info@gefuegelzucht-schulte.de • Fon 0 52 44.89 14

GEFLÜGEL 1.KLASSE
DIREKT VOM ERZEUGER

SCHULTE

Saft & Spirituosen

Wir begleiten Ihre erfolgreiche Getränkeherstellung

SCHLISSMANN SCHWÄBISCH HALL

Reinzuchtheife-Mischung

für Obst- und Honigmaischen, Frucht- und Honigweine

extreme Aromabildung und sichere Vergärung bei 15 - 20°C

Jetzt zum Testen, auch in 100g erhältlich.

Auwiesenstr. 5 • 74523 Schwäbisch Hall
☎ 0791 97191-0 • ☎ 0791 97191-25
🌐 www.c-schliessmann.de • 📧 service@c-schliessmann.de

zeitgesteuert möglich. Die Preise lassen sich daher kurzfristig an ein verändertes Nachfrageverhalten oder an Angebotschwankungen anpassen.

Nachteile digitaler Schilder

Je nach Größe des Produktsortiments braucht es eine Vielzahl an Preisschildern. Damit sind unterschiedliche Kosten zu kalkulieren – Kosten für die zugrunde liegende Software, aber auch die einzelnen Preisetiketten. Das Unternehmen Woutex bietet Gesamtlösungen an und nennt für den Einstieg mit bis zu 400 Preisschilder eine Mindestinvestition von 2 000 €. Weiter nennen sie 200 Schilder als kritische Menge, ab der sich die Vorteile der elektronischen Auszeichnung lohnten. Der Grund: Die Kosten für die Infrastruktur (Accesspoint, die ESL-Box mit der Software, WLAN-Router, die Konfiguration und Programmierung usw.) würden sich erst dann rentieren. Andere Anbieter, wie das Unternehmen xplace,

bieten Starterpakete mit 50 elektronischen Preisschildern, einem Accesspoint sowie einer dreimonatigen Software-Lizenz ab 1 499 € an. Danach kommen auf den Nutzer monatlich Kosten von mindestens 59 € zu.

Elektronische Preisschilder benötigen natürlich auch Strom. Entweder erhalten sie ihn über eine Schiene am Regal oder durch eingebaute Batterien. Weitere Voraussetzung für den Einsatz ist ein Funknetzwerk. Hierbei muss es sich aber nicht um WLAN handeln (mehr dazu siehe Kasten unten).

Fazit

Es ist ein betriebsindividuelles Rechenexempel, für das es Folgendes zu bedenken gibt: Wie viele Änderungen bei Preisen, Herkunft oder Ähnlichem haben Sie, die eine Anpassung an den Preisschildern erforderlich machen? Wie viel Zeit nimmt jede von ihnen in Anspruch?



Einige Preisschilder lassen sich frei gestalten und auch für mehrere Produkte gleichzeitig nutzen. Foto: K. Quinckhardt

Bewerten Sie die gebrauchte Zeit mit Ihrem üblichen Stundenlohn. Addieren Sie etwaige Materialkosten. ◀

Katrin Quinckhardt

Eigenschaften und hilfreiche Optionen der elektronischen Etiketten

- **Größen:** Von 1,6 bis 12,2", also etwa 4 bis 30 cm, Diagonale sind alle Größen vertreten. Teils sind auch Sondermaße möglich. Bei der Auswahl ist zu beachten, dass gerade bei kleineren Schildern, wie die vom Anbieter Woutex, das Display nur etwa zwei Drittel der gesamten Abmaßung ausmacht.
- **Befestigung:** Wie herkömmliche Preisschilder lassen sich die digitalen Anzeigen unmittelbar am Regal befestigen, es gibt sie aber auch zum Aufstellen.
- **Stromzufuhr:** Zwei verschiedene Systeme haben sich etabliert: So gibt es Preisschilder, die in eine Regalschiene eingesetzt werden und darüber mit Strom versorgt werden. Wer dezentrale Lösungen bevorzugt, der greift zur batteriebetriebenen Variante. Die integrierten Knopfzellen lassen sich selbstständig wechseln. Der Ladezustand ist oftmals über das System einsehbar. Hersteller geben ihre Laufzeit mit fünf Jahren an.
- **Lesbarkeit:** Digitale Preisschilder nutzen überwiegend elektronische Tinte (E-Ink). Das heißt, sie sehen aus wie herkömmliche Papierschilde und sind

- entsprechend gut aus einem 180-Grad-Blickwinkel lesbar. Die Schilder flackern nicht, weil sie ähnlich wie ein E-Book-Reader funktionieren. Neben den monochromen Bildschirmen, dem E-Paper, gibt es auch LED-/LCD-Displays, die sich für die Farbwiedergabe eignen.
- **Optik:** Es gibt Preisschilder mit mattem oder glänzendem Rahmen und in diversen Farben. Sie lassen sich passend zum Corporate Design des Ladens wählen.
- **Darstellung:** Je nach Größe des Labels lassen sich neben Preis, Grundpreis und weiteren Angaben zum Produkt auch QR-Codes oder Bilder einfügen. Die Bandbreite variiert.
- **Preise einpflegen:** Oftmals ist das manuell über die Eingabemaske der Etiketten-Software möglich. Je nach Anbieter verfügen sie aber auch über Schnittstellen zu Warenwirtschaftssystemen, die dann auf Oracle-, MS-SQL- oder MySQL-Datenbank sowie PostgreSQL zugreifen.
- **Einsatzbereich:** Wer den Einsatz in der Tiefkühltruhe plant, sollte auf die besondere Eignung des Preisschildes achten. Je nach Anbieter gibt es Labels, die auch

- bis -25 °C eingesetzt werden können. Für den Außenbereich empfiehlt es sich, auf Labels mit IP 67 zu setzen.
- **Funkbereich:** Das Datenmanagementsystem kommuniziert mit den Etiketten über ein Funknetz. Dabei handelt es sich entweder um das oftmals bereits vorhandene WLAN oder aber um das weltweit verfügbare 2,4 GHz ISM-Band. ESL arbeitet oft im 2,4-GHz-Bereich, dennoch gibt es auch digitale Beschilderung, die im niedrigeren Frequenzbereich von 868 MHz arbeitet
- **Mobile Verkaufsstände:** Zentral verwaltete cloudbasierte Systeme ermöglichen es, von der Zentrale aus Preisinformationen an einzelne Verkaufsstände zu senden. Susann Schneider von xplace rät Folgendes: „Bei Verkaufsständen, die nicht in unmittelbarer Nähe zum Accesspoint sind, können externe USB-WLAN-Sticks zum Einsatz kommen, um die Verbindung zu erweitern und sicherzustellen.“ Über die Internetverbindung lassen sich auch in Kilometer entfernten Verkaufsständen automatisch die Preise anpassen.

KQ