

Verkauf

Moderne Einrichtung
harmoniert mit
alten Schätzen



1 Ein warmes Rot dominiert das neue Design der Filialen der Metzgerei Schiemer. Die Wände sind komplett verglast und in einem Cremeweiß lackiert. Holzregale und -elemente unterbrechen die Struktur. Rote Deckenlampen und Lederbänke setzen Farbakzente. 2 Mit sieben Metern Länge und einer Auslagefläche von 90 Zentimetern bietet die neue Theke jede Menge Platz, um Fleisch und Wurst großzügig zu präsentieren. 3+4 Auch in der Filiale in Schwelm setzt die Einrichtung auf Kontraste: Rot, Weiß und helles Holz dominieren. Fotos: Epta

Die Individualität unterstreichen

Manchmal muss man eigene Wege gehen, um etwas Neues zu erschaffen. Thomas Schiemer entschied sich in seinen Filialen für modernes Design. Dabei zählt er auf einen Mix von Farben und Materialien.

LADENBAU

In seiner Filiale in Witten-Bommern in Nordrhein-Westfalen hat Thomas Schiemer ein „ganz altes Schätzchen“ stehen: seine erste eigene Fleisch- und Wursttheke, vor 20 Jahren gebraucht gekauft. „Sie läuft und läuft und ist wirklich zuverlässig“, berichtet der Fleischermeister. „Das italienische Design gefällt mir und in all der Zeit hat sie lediglich einmal neue Lüfter gebraucht.“ So begann die Geschichte von Thomas Schiemer und der „Vela“, einer Theke der Epta-Marke Eurocryor.

Im vergangenen Jahr begann der Fleischermeister damit, seine vierte Filiale zu modernisieren. Gemeinsam mit einem Kulissenbauer vom Film, einem Trockenbauer, einem Elektriker und einem Installateur stemmte er die komplette Renovierung der Räume innerhalb von 14 Tagen. Wände wurden rausgerissen, Estrich verlegt und Regale eingebaut. „Ich habe meine Vorstellungen für den Innenausbau nur laut geäußert und die Fachmänner haben gezeigt, was sie drauf haben“, erzählt Thomas Schiemer. „Die besten Ideen kamen uns während der Zusammenarbeit. Vom Ergebnis war ich begeistert.“ Die Wände der Metzgerei in Gevelsberg sind innen komplett verglast und cremeweiß

lackiert. Holzregale und -elemente unterbrechen die Struktur. Rote Deckenlampen und Lederbänke setzen Farbakzente.

Die Fleischwaren liegen wieder in einer Vela-Theke. Fünf Jahre zuvor hatte der Unternehmer für seine Filiale in Schwelm bereits eine neue Theke gekauft. Ein Bekannter aus dem Ladenbau stellte den Kontakt zu Epta her. „Ab dann lief alles reibungslos, und wenige Wochen später stand die Vela auch in meinem zweiten Laden“, blickt Thomas Schiemer zufrieden zurück. In seiner Gevelsberger Filiale sollte nun ebenfalls diese Theke zum Einsatz

kommen. Doch nicht nur die Zuverlässigkeit des „alten Schätzchens“ in Witten-Bommern war ausschlaggebend für den Wiederkauf. Mit sieben Metern Länge und einer Auslagefläche von 90 Zentimetern bietet sie für den Metzger jede Menge Platz, um Fleisch und Wurst zu präsentieren. Die Ablagefläche oben findet bei Thomas Schiemer besonderen Anklang: „Viele Hersteller verzichten mittlerweile auf diese Ablage. Wir nutzen sie als zusätzliche Verkaufsfläche, etwa um Handheld-Food wie Frikadellen-, Schnittzel- oder belegte Brötchen zu platzieren.“ Das Preis-Leistungsverhältnis überzeugt ihn ebenfalls.

„Die Theke ist außerdem leicht zu bedienen und zu reinigen“, berichtet der Fleischermeister. „Im Alltag erleichtert uns das enorm die Arbeit und es ist Gold wert, um uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren zu können.“ Mit der cremefarbenen Front passt sich die Theke gut ins Design seiner Filialen ein. Der einzige Punkt, bei dem der 49-Jährige anfangs etwas skeptisch war: die neue LED-Beleuchtung. Doch die warme Lichtfarbe überzeugte ihn schlussendlich. Außerdem sind die LEDs sehr effizient und entwickeln keinerlei Wärme – ein schlagkräftiges Argument für den Einsatz in einer Fleischtheke. red | afz 45/2016
www.fleischerei-schiemer.de

Fleischerei Schiemer

Fast 25 Jahre: 1992 eröffnete Thomas Schiemer seine erste eigene Fleischerei, das heutige Stammhaus in Haßlinghausen. Nach und nach folgten weitere Filialen: in Witten-Bommern, Schwelm und Gevelsberg. Heute beschäftigt der Fleischermeister 35 Mitarbeiter.

Schiemers Erfolgsrezept: Im Kleinen beginnen, ein gutes Team aufbauen und die Abläufe gut strukturieren und organisieren. Dann kann man Kunde um Kunde dazugewinnen.

