



Aus- und Weiterbildung mit Zukunft

Epta eröffnet eigenes Trainingscenter in Mannheim

Mit dem kürzlich eröffneten Trainings- und Schulungcenter in Mannheim will Epta angehenden Kältetechniker:innen das nötige Rüstzeug für ihre theoretische und praktische Ausbildung an die Hand geben. Ausgebildete Kältefachleute sollen kontinuierlich in neuen, innovativen Techniken geschult werden.

Sich schon heute auf künftige Herausforderungen vorbereiten und den eigenen Nachwuchs fachlich aus- und an der neuesten Technik weiterbilden, hat sich Epta Deutschland zum Ziel gesetzt. Die Auswirkungen des Fachkräftemangels sind bereits sichtbar, umso wichtiger ist es, sich Konzepte für die Zukunft zu überlegen, die die Situation verbessern können. Alle Branchen stehen

derzeit wegen steigender Energiepreise, Lieferengpässen, Fachkräftemangels und der Energiewende vor großen Herausforderungen. Viele Unternehmen müssen umdenken oder sich sogar neu ausrichten.

Eigener Epta Supermarkt

Um alle Mitarbeitenden kontinuierlich zu schulen, Technikerinnen und Techniker ohne Kältequalifizierung

zu Kältetechniker:innen fortzubilden und die Auszubildenden systematisch zu trainieren, hat Epta Deutschland nun ein eigenes Trainingscenter in Mannheim eröffnet. Zur offiziellen Einweihungsfeier am 12. Mai 2023 mit Livemusik und Grillimbiss kamen rund 100 Mitarbeitende mit ihren Familien in die Soldnerstraße und ließen sich durch die Räumlichkeiten führen. In dem



Traditionsmetzgerei mit neuem Konzept

Epta arbeitet mit Ladena zusammen

› Seite 4



Energieverbrauch reduzieren

Kühlmöbel mit Türen nachrüsten

› Seite 8



Wohlfühlen am Hambacher Schloss

Edeka Schneider mit Kältetechnik ausgestattet

› Seite 10



Am Tag der Eröffnung konnten alle Mitarbeitenden in der Lehrwerkstatt ihr Können am „heißen Draht“ zeigen.



Joachim Dallinger (unten rechts) im Gespräch über die neue Kälteanlage Eco2Middle.

rund 420 Quadratmeter großen Gebäude befinden sich im Obergeschoss Schulungsräume und im Erdgeschoss ein Maschinenraum mit der CO₂-Verbundkälteanlage Eco2Middle, dem Full-Transcritical-Efficiency-System und einem Wärmerückgewinnungssystem. Einzigartig ist der „Epta Supermarkt“, in dem mehrere Kühl- und Tiefkühlmöbel sowie eine Kühlzelle stehen, die alle an eine Kälteanlage angeschlossen sind. Daran kann ganz praktisch geübt werden, wie man Fehler an Kühlmöbeln, der Kälteanlage und der Steuerungs-

technik erkennt und behebt. In der 90 Quadratmeter großen Lehrwerkstatt stehen praktische Tätigkeiten wie Lötten, Biegen und der Aufbau von kleinen Kälteanlagen im Fokus. Angrenzend befindet sich der Food & Beverage-Bereich mit Grill-, Softeis- und Slush-Geräten der Marke Taylor, die Epta in Deutschland vertreibt. Deren Aufbau, Inbetriebnahme und Reparatur kann ebenfalls trainiert werden.

Das nötige Rüstzeug vermitteln
„Wir wollen unseren Auszubildenden neben der Berufsausbildung

die nötigen Fertigkeiten und Kenntnisse vermitteln, die sie für die tägliche Arbeit bei Epta brauchen“, erklärte Jochen Weisgerber, Personalleiter bei Epta Deutschland. „Darüber hinaus geht es uns auch darum, ihre persönliche Entwicklung zu begleiten und ihnen jederzeit als Ansprechpartner zur Seite zu stehen.“ Ebenfalls im Bereich Kältetechnik geschult werden sollen neben Techniker:innen und Installateur:innen auch Mitarbeitende aus Service, Backoffice und Sales Operations.



Langfristig planen

In seiner Eröffnungsrede betonte Bernd Haller, Geschäftsführer von Epta Deutschland, die Teamleistung, mit der das Trainings- und Schulungszentrum von Mitarbeitenden aus allen Abteilungen in weniger als einem Jahr auf die Beine gestellt worden ist. „Als familiengeführtes Unternehmen planen wir langfristig und Investitionen in die Zukunft gehören deshalb als fester Bestandteil zu unserer Strategie“, erklärte er. „Die Aus- und Weiterbildung künftiger Kältetechniker selbst in die Hand zu nehmen war für uns ein logischer Schritt: Mit dem neuen Trainingscenter stellen wir die Weichen für eine optimale Aus- und Weiterbil-

dung im Bereich der Kältetechnik.“ Darüber hinaus hat Epta mit Patrick Waßen einen neuen Ausbildungsleiter, der sich vorrangig um den fachlichen Nachwuchs kümmern wird. So will das Unternehmen sein Ziel erreichen, jedes Jahr 25 neue Auszubildende einzustellen.

Epta als stabiler Partner

Das eigene Ausbildungszentrum ist auch Ausdruck des starken Wachstums, das Epta in den vergangenen zehn Jahren verzeichnet hat. Zahlreiche neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind daraufhin eingestellt worden. „Der Erfolg der letzten Jahre und unsere Entwicklung zu einer der größten Serviceorgani-



sationen der gewerblichen Kältetechnik in Deutschland bestärkt uns in unserer Strategie, langfristig zu denken“, sagt Bernd Haller. „Denn wir wollen nicht nur heute, sondern auch in Zukunft ein stabiler und verlässlicher Partner für unsere Kundinnen und Kunden sein.“

„Als familiengeführtes Unternehmen planen wir langfristig und Investitionen in die Zukunft gehören deshalb als fester Bestandteil zu unserer Strategie.“

Bernd Haller, Geschäftsführer Epta Deutschland



Echt Schwäbisch: Traditionsmetzgerei geht neue Wege



Der Ladenbauer Ladena hat gemeinsam mit Epta eine Metzgerei umgestaltet. Die Echt Schwäbische Landmetzgerei in Mössingen setzt in ihrem Manufakturverkauf auf SB-Waren und große Gebinde, präsentiert in Kühlmöbeln der Epta-Marken Eurocryor und Costan.

Auf den ersten Blick sieht sie nicht aus wie eine Metzgerei: Viel Weiß, viel Licht und viel Glas dominieren die 240 Quadratmeter große Fläche des Manufakturverkaufs der Landmetzgerei Schelkle. Blickt man durch das Glas, weiß man aber sofort, worum es geht: hochwertiges Fleisch aus der

Region. Die schwäbische Metzgerei hatte schon vorher im Keller des Handelszentrums delicasa in Mössingen produziert und von dort ihre Fachgeschäfte in Albstadt-Tailfingen, Albstadt-Ebingen und Balingen beliefert. Der Umbau des bisherigen Hofmarkts Jungviehweide in einen Manufakturverkauf soll es auch Großkunden wie Vereinen, Firmen oder Gastronomen ermöglichen, die Großgebände der Metzgerei zum Vorteilspreis zu erwerben.

Erste Zusammenarbeit

Mit der Umgestaltung wurde der Ladenbauer Ladena beauftragt. „Familie Schelkle hat sich für ein ungewöhnliches Farbkonzept entschieden, in dem die Sichtflächen überwiegend in Weiß gestaltet sind. Als Kontrast kommen Elemente aus massivem Eichenholz zum Einsatz“, erklärt Daniel Schwarz, Vertriebsleiter bei Ladena und Projektleiter des Umbaus. Zur Zusammen-

arbeit mit Epta bei diesem Projekt kam es, weil dem Kunden die Kühlmöbel von Epta, die er im Stuttgarter Frischeparadies gesehen hatte, so gut gefallen haben. „Das Alleinstellungsmerkmal von Epta ist ihr großes Portfolio an Kühlregalen für die Selbstbedienung. So können wir alle Möbel über ein einziges Unternehmen beziehen“, sagt Daniel Schwarz. „Ein einziger Ansprechpartner hat darüber hinaus den Vorteil, dass wir Projekte schnell umsetzen können.“

Bedientheke flexibel gestaltbar

In diesem Fall kam ein Großteil der Kühlmöbel von Eurocryor, der Premiummarke von Epta. Auf gut zehn Meter werden Fleisch, Schinken und Wurst in der Bedientheke Bistrot präsentiert. Im Vergleich zur Standardtheke verfügt diese über einen größeren Verdampfer und eine bessere Leistung. „Aufgrund der knappen Zeit bei der Umsetzung des Projekts

war die Bistrot-Theke die beste und flexibelste Lösung, weil wir sie mit verschiedenen Glasöffnungen, unterschiedlichen Farben und Dekorblenden anbieten“, erklärt Francesco Zaffarana, Regional Sales Manager Eurocryor bei der Epta-Gruppe und Ansprechpartner für Ladena. „Die Metallkomponenten der Theke haben wir in Weiß produziert und Ladena hat sie zusätzlich beplankt.“

Verpacktes Fleisch gut sichtbar

Für die Präsentation von SB-Waren fiel die Entscheidung auf das Kühlregal GranVista Urban von Costan, das an den Wänden platziert wurde. Auf jeweils 3,80 Metern finden Kund:innen in den Möbeln frisch verpacktes Fleisch sowie Wurst und Molkereiprodukte. „Für Kundinnen und Kunden sind auf diese Weise viele Produkte schnell zugänglich“, zählt Daniel Schwarz einen Vorteil der Kühlregallösung auf. Hier finden Kund:innen große Gebinde wie etwa 1 kg Rinderfilet oder auch 500 g Spätzle. Twin Midi, die SB-Insel mit doppelter Wanne und transparenten Etagern, eignet sich besonders gut, um den Platz mitten im Raum zu nutzen. So wird sie auch im Manufakturverkauf der Landmetzgerei für die Präsentation von verpacktem Fleisch auf einer Strecke von 7,50 Metern eingesetzt.



Die Selbstbedienungsinsel Twin Midi von Eurocryor mit doppelter Wanne nutzt den Platz mitten im Raum perfekt aus.

Imbiss inklusive

Neben der Fleischbedientheke und den SB-Möbeln befinden sich noch eine Bäckerei sowie eine große Heiß- und Imbissstheke mit acht Stehplätzen im Verkaufsraum. Das gesamte Projekt wurde in einer Rekordzeit von nur drei Monaten geplant und umgesetzt. „Die Zusammenarbeit mit Ladena

war geprägt vom dynamischen Stil des Ladenbauers und einem motivierten Ansprechpartner mit vielen Ideen“, resümiert Francesco Zaffarana. Auch Daniel Schwarz zeigt sich zufrieden: „Ich bin beeindruckt vom Produktportfolio von Epta, deshalb sollen auf dieses gemeinsame Projekt weitere folgen.“

„Ladena und Epta haben unsere Vision eines Projekts nicht nur gekonnt umgesetzt: Immer werden unsere Ideen mit innovativen Konzepten bereichert. Dabei werden unsere Erwartungen stets übertroffen und ein voller Erfolg!“

Philipp Schelkle, Echt Schwäbische Landmetzgerei





Im Blick: Trends im Ladenbau

Zahlreiche Faktoren beeinflussen die Gestaltung von Verkaufsräumen im Lebensmitteleinzelhandel – heute schon und in Zukunft noch stärker. EptaConcept unterstützt mit ihrer Ladenbaudienstleistung dabei, neue Konzepte für die Ladengestaltung zu entwickeln und umzusetzen.

Welche Trends bestimmen aktuell den Ladenbau? Wie werden sie sich in den kommenden Jahren entwickeln und welche Auswirkungen hat diese Entwicklung auf Supermärkte? Diesen und ähnlichen Fragen widmete sich die Tagung des Deutschen Ladenbauverbands (dLv) im Mai 2023 in Linz. Joachim Dallinger, Leiter Produktmanagement und Marketing, und Petra Chmelova, Expertin für EptaConcept und Ladendesign, waren für Epta Deutschland vor Ort. „Der Trend hin zu einer ansprechenden Ladengestaltung verstärkt sich weiter, weil sich Marktbetreiber:innen dadurch einen Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz verschaffen und weil eine angenehme Atmosphäre im Markt dafür sorgt, dass Kund:innen gerne dort einkaufen und sich wohlfühlen“, resümiert Petra Chmelova.

„Das Ziel der Ladengestaltung muss weiterhin sein, alle Kundinnen und Kunden zu erreichen, egal ob sie vor Ort einkaufen, online bestellen und ihren Einkauf im Markt oder in einer Abholstation abholen. Dafür gestalten wir einen einheitlichen Markenauftritt über alle Kanäle hinweg.“ Außerdem spielen für den Lebensmitteleinzelhandel Convenience-Lösungen eine immer größere Rolle. Das liegt einerseits an der wachsenden Nachfrage der Kund:innen nach diesen Produkten und andererseits daran, dass sie dem Handel ermöglichen, dem aktuellen Fachkräftemangel zu begegnen. „Wenn Supermärkte ihre Bedienzeiten an den Theken künftig nicht einschränken wollen, müssen sie schon jetzt gegensteuern und sich neue Lösungen überlegen“, rät Joachim Dallinger. „Denn der allge-

meine Fachkräftemangel trifft auch den Einzelhandel.“

Alle Kanäle bedienen

Viele Marktbetreiber:innen wollen in Zukunft vermehrt Omnichannel-Lösungen einsetzen, um ihren Kund:innen einen Mehrwert zu bieten und gleichzeitig die Folgen des Fachkräftemangels abzufedern. Online bestellte Waren sollen dann aus dem Laden oder aus Abholstationen mitgenommen werden. Mit #EPTABricks bietet Epta bereits eine passende Lösung an, die in Zusammenarbeit mit dem Team von EptaConcept individuell designt und an das Konzept eines bestehenden oder neuen Marktes angepasst wird – inklusive Logo und Name des Marktes. „Wir besprechen gemeinsam mit unseren Kund:innen, welche Bedarfe es auf dem Markt gibt

und wie sich diese so umsetzen lassen, dass die Verbraucher:innen einen Mehrwert erhalten“, erklärt Petra Chmelova.

Fertigprodukte auf dem Vormarsch

Auch den Trend, mehr Convenience-Produkte und fertig zubereitete Speisen anzubieten, greift EptaConcept auf. In individuell gestalteten Kühlmöbeln lassen sich diese Produkte optimal zur Geltung bringen und ziehen so die Aufmerksamkeit der Kundinnen und Kunden auf sich. Deshalb gestaltet das Team von EptaConcept an die Bedürfnisse der Marktbetreiber:innen angepasste Verkaufsflächen und entwickelt in enger Zusammenarbeit mit den Händler:innen Shop-in-Shop-Konzepte und Sonderverkaufsflächen, um etwa den Umsatz der Produkte mit hoher Gewinnmarge noch zu

steigern. Das gilt zum Beispiel für Salat-, Obst-, Sushi- und Tapasbars. Der große Vorteil von EptaConcept liegt im Alles-aus-einer-Hand-Prinzip: Von der Planungs- über die Bau-

phase bis hin zur Installation profitieren Händler:innen von einem Ansprechpartner oder einer Ansprechpartnerin, der/die sich um die gesamte Abwicklung des Projekts kümmert.

Wie EptaConcept arbeitet

Die Entwicklung individueller Ideen für das Ladendesign, Visualisierungen für die Gestaltung von Kühlmöbeln oder für ganze Ladenbaukonzepte sowie deren Umsetzung zählen zu den Aufgaben von EptaConcept. Die Konzepte werden immer an die Positionierung des Marktes, den Standort und die Kundengruppe angepasst. Wenn Einzelhändler:innen eigene Ideen haben, fließen diese ebenfalls ein oder werden mit Unterstützung des Concept-Teams umgesetzt.

Die Ladenbaugestaltung durch EptaConcept beinhaltet die Raumaufteilung und Anordnung der Trockenregale, die Verkleidung der Kühlmöbel und die Gestaltung des Verkaufsraums mit Böden, Wänden, digitalen Bildschirmen, Licht und Gastronometechnik. Für die individuell designten Kühlmöbel sind sowohl Einzelanfertigungen als auch Serienanfertigungen möglich.



Frische Convenience-Produkte liegen im Trend. Sie ansprechend zu präsentieren wird für Lebensmitteleinzelhändler:innen immer wichtiger.

EptaService testet E-Fahrzeug für Fuhrpark

Einen weiteren Schritt in Richtung nachhaltige Zukunft geht Epta mit seinem Fuhrpark: Das Unternehmen hat einen ID Buzz Cargo von Volkswagen als erstes Elektrofahrzeug für seine Serviceorganisation angeschafft. Damit stellt es sich der Herausforderung, bereits heute eine Lösung für die Zeit nach dem Ende des Verbrennungsmotors zu finden. Denn die rund 320 Fahrzeuge des Epta-Fuhrparks müssen nach und nach auf Modelle mit Elektromotor umgestellt werden.

Umweltschonender Service

Mit dem ID Buzz Cargo erhofft sich Epta, eine gute Alternative gefunden zu haben, die sowohl bei der Reichweite als auch der Ladegeschwindigkeit überzeugt und zudem ausrei-

chende Zuladungen ermöglicht. „Wir werden das neue Elektrofahrzeug ausgiebig testen und danach eine Strategie für den Wechsel auf umweltschonende Antriebe in den kommenden Jahren entwickeln“, sagt Klaus Corban, Serviceleiter bei Epta. „Dafür werden wir sicherlich etwas umdenken und genau überlegen müssen, wie wir unsere Serviceeinsätze in Zukunft an die neuen Gegebenheiten – wie etwa kürzere Reichweiten und längere Ladezeiten – anpassen können.“ Und er ergänzt: „Möglicherweise können unsere Kunden dabei unterstützen, indem sie vor Ort Ladestationen zur Verfügung stellen. Nicht ändern wird sich auf jeden Fall die Qualität unseres Services, darauf können sich unsere Kunden verlassen.“



400 Kilometer Reichweite

Mit einer Akkuladung schafft das elektrische Servicefahrzeug von VW eine Strecke von rund 400 Kilometern. Um den Akku von 5 auf 80 Prozent zu laden, braucht es rund 30 Minuten an einer Schnellladestation. Die Vollladung an einer 11-Kilowatt-Wallbox dauert rund 7,5 Stunden. Der ID Buzz Cargo kann mit maximal 647 Kilogramm beladen werden.

Kühlmöbel mit Türen nachrüsten

Mit den gestiegenen Energiepreisen werfen viele Supermarktbetreiber häufiger einen Blick auf den Energieverbrauch ihrer Kühlmöbel. Falls sich die Investition in ein neues Möbel wirtschaftlich noch nicht rechnet,

kann sich aber eine Modernisierung lohnen. So lassen sich Kühlmöbel zum Beispiel mit Türen, Glasabdeckungen, LEDs und Energiesparlüftern nachrüsten, um den Energieverbrauch zu reduzieren. So erhalten offene Möbel nachträglich Türen oder Kühl- und Tiefkühltruhen einen Schiebedeckel aus Glas. Das Ergebnis ist nicht nur ein geringerer Energieverbrauch – und damit niedrigere Kosten –, sondern auch eine geringere Auskühlung des Verkaufsraums. Natürlich muss hier auch bedacht werden, dass dies das Klima im Verkaufsraum beeinflusst und eine geringere Entfeuchtung erfolgt.

Epta bietet für alle Kühl- und Tiefkühlmöbel eine Nachrüstung mit Türen oder Schiebedeckeln an. Für das Kühlregal GranVista Next/SkyView Plus der Marken Costan/Bonnet Né-



vé ist ein Nachrüstsatz verfügbar, mit dem das Möbel optisch genauso aussieht wie die ab Werk geschlossene Version: ohne Kopfblende, mit den gleichen antibakteriellen Türgriffen, mit rahmenlosen Türen und hocheffizienter Beleuchtung. Zudem fügen sich die Türen so gut in das Möbel ein, dass es am Ende energetisch über die gleichen Werte verfügt wie das ab Werk geschlossene Kühlmöbel.

Verschärfung der Ökodesign-Richtlinie
Ab September 2023 wird die Ökodesign-Richtlinie, die die Kennzeichnung von Produkten mit dem EU-Energielabel regelt, verschärft. Für Kühl- und Tiefkühlmöbel bedeutet das, dass Geräte mit Energieeffizienzklasse G nicht mehr verkauft werden dürfen. Mini-Truhen für verpacktes Speiseeis mit einem Volumen von 600 Litern oder weniger, die mit einem Schiebedeckel versehen sind und die zum Beispiel im Kassensbereich von Supermärkten oder in Tankstellen stehen, müssen ab September mindestens die Energieeffizienzklasse E erreichen.

Frische, verpackte Produkte präsentieren



Ginger/Pencil und Pepper/Ink sind die ersten Kühlregale der neuen Produktfamilie Spices/Collages der Marken Costan/Bonnet Névé. Epta hat sie auf der diesjährigen Euroshop zum ersten Mal der Öffentlichkeit vorgestellt. Die offenen, steckerfertigen Möbel eignen sich insbesondere für die Präsentation von frischen, verpackten und Convenience-Produkten sowie von Getränken. Durch die steckerfertige Ausführung können sie flexibel aufgestellt und sofort in Betrieb genommen werden. Bestehende Regalstrecken lassen sich mit ihnen schnell erweitern oder neue Flächen mit Kühlprodukten gestalten.

Schwarzes Design

Beide Kühlregale ersetzen bestehende Möbel: Ginger/Pencil folgt auf Opera Green/Offlip 3 Green und Ouverture Green/Onwave 3 Green, Pepper/Ink ist der Nachfolger von Opera SV Green/Curl 3 Green. Im Vergleich zu den Vorgängermodellen wurde das Merchandising durch eine größere Warenpräsentationsfläche, einen niedrigeren Sockel und ein höheres Ladevolumen verbessert, während der Energieverbrauch reduziert werden konnte. Eine effiziente LED-Beleuchtung befindet sich an der Kopfseite der Möbel und an den Etagern. Die Standardfarbe für



die steckerfertigen Kühlregale ist Schwarz, die Seitenteile sind verglast und verblendet.

Neue Gestaltungsmöglichkeiten

Ginger/Pencil, das hohe offene Kühlregal, ist in drei Längen (93,7, 125,0 und 187,5 cm) und zwei Tiefen verfügbar. Die Version mit geringerer Tiefe gibt es zusätzlich in 250 cm Länge, sodass hier neue Gestaltungsmöglichkeiten entstehen. Das Möbel erreicht die Energieeffizienzklasse E. Das halbhohe offene Kühlmöbel Pepper/Ink ist in den Längen 93,7 und 125,0 cm erhältlich. Es ist mit einem „wartungsfreien“ Verflüssiger ausgestattet und erreicht mit der Temperaturklasse 3M1 die Energieeffizienzklasse D. Dank des natürlichen Kältemittels Propan werden Ginger/Pencil und Pepper/Ink umweltschonend betrieben.





Wohlfühlatmosphäre am Fuße des Hambacher Schlosses

Auch seinen vierten Edeka-Markt in der Pfalz hat Dominik Steffen Schneider mit Kältetechnik von Epta ausgestattet. Er schwört auf geschlossene Kühlmöbel und ist begeistert von Möbeln mit Pushdeckeln. Für seine 1500 Quadratmeter Verkaufsfläche nutzt er die modulare Kälteanlage Eco2Middle.

Am Fuße des Hambacher Schlosses reihen sich Weinreben an Weinreben und dazwischen liegt idyllisch neben einem kleinen Weinberg der neue Edeka-Markt Schneider – mit direktem Blick auf das Schloss. Den Bezug zur Region, der südlichen Weinstraße rund um Neustadt in der Pfalz, hat Betreiber Dominik Steffen Schneider auch im Markt immer wieder aufgegriffen. Zum Beispiel mit einer Darstellung des Schlosses an der Wand über dem Kassenbereich oder mit dem großen regionalen Sortiment, das er prominent vor Kopf oder am Anfang einer Regalreihe präsentiert: von Kaffee und Mehl über Honig, Marmelade und Pasta bis hin zu Wein, die aus einem Umkreis von weniger als 25 Kilometer kommen.

Nur geschlossene Kühlmöbel

Im August 2022 öffnete der neu gebaute Edeka Schneider in Hambach

seine Türen. Bei einem Rundgang fällt insbesondere die lange Kühlregalfront ins Auge: Molkereiprodukte, verpackte Wurst und Käse finden Kund:innen dort auf 35 Meter Länge. „Durch die schräg verlaufende Außenwand können unsere Kund:innen von einer Seite bis zur anderen schauen und überblicken so das ge-

samte Angebot“, erklärt Dominik Steffen Schneider. „Dafür haben wir uns für das hohe geschlossene Kühlregal SkyView Plus von Epta entschieden. In Schwarz sieht es edel aus und die Türen stören heute niemanden mehr, im Gegenteil, sie haben eigentlich nur Vorteile.“ Wenn der Kaufmann von Vorteilen spricht,



meint er nicht nur das angenehmere Klima im Verkaufsraum, das durch die geschlossenen Möbel entsteht, sondern auch die geringeren Energiekosten für die Kühlung. „Der Markt in Hambach ist mein größter und gleichzeitig der mit dem geringsten Energieverbrauch“, ergänzt Dominik Steffen Schneider.

Zuverlässiger Partner

Beim Bau seines ersten Marktes, in der Neustadter Kernstadt, fiel die Entscheidung zum ersten Mal zugunsten von Epta aus. „Als ich die Ausstattung für meinen zweiten Markt geplant habe, stand von vornherein fest, dass ich die Kältetechnik von Epta beziehen werde“, erinnert sich der selbstständige Kaufmann. „Denn ich hatte inzwischen die Erfahrung gemacht, dass sofort jemand da ist, wenn ich bei Epta anrufe.“ Mit dem neuen Markt in Hambach ist nun der vierte mit Kältetechnik und Kühlmöbeln von Epta ausgestattet worden. „Epta ist für mich zum verlässlichen Partner geworden; ich schätze es sehr, mit Herrn Poggemann einen Ansprechpartner für alle Fragen rund um die Kältetechnik zu haben“, sagt Dominik Steffen Schneider.

Zeitersparnis hinter der Fleischtheke

Ein optisches Highlight der Kältetechnik befindet sich in der Abteilung für Fleisch, Wurst, Käse und Fisch: die Bedientheke Bistrot der Epta-Marke Eurocryor. Die individuell produzierte Theke erstreckt sich über gut 17 Meter und ist mit verglasten Hebescheiben ausgestattet. Das Holzdekor in Eiche harmonisiert mit der gesamten Markteinrichtung und wirkt sehr natürlich. Zwei Rondelle und ein Selbstbedienungsmöbel für abgepackten Käse unterbrechen die Glasfront. „Die SB-Theke haben wir bewusst integriert, weil Kund:innen hier gern noch etwas mitnehmen – entweder wenn sie an der Bedientheke länger warten müssen oder wenn sie dort etwas vergessen haben und sich nicht wieder in die Schläge stellen wollen“, verrät der



Die Bedientheke Bistrot von Eurocryor mit Holzdekor ist ein Eyecatcher im neuen Edeka-Markt Schneider.

Marktleiter. „Die zwei Rondelle nutzen wir für die Präsentation von saisonalen Gerichten und Antipasti. Sie sind ein Hingucker und für die Mitarbeitenden hinter der Theke sehr praktisch: Weil sich die Platte darin drehen lässt, kommen sie sehr gut überall dran.“ Die 3,75 Meter lange Fleischtheke ist mit dem Dynamischen System und einem Nachrollo ausgestattet. Dadurch bleibt die Luftfeuchtigkeit auch ohne Luftbefeuchter konstant über 90 Prozent. Fleisch- und Wurstwaren müssen abends nicht mehr ausgeräumt werden und können über Nacht in der Theke verbleiben – eine echte Arbeitserleichterung. „Die Mitarbeitenden müssen das Fleisch nur am Wochenende rausholen, um das Möbel zu reinigen. Das spart richtig Zeit“, sagt Schneider. „Und im Vergleich zu den Fleischtheken in den anderen Märkten merkt man, dass dort das Fleisch schneller austrocknet.“ Ebenfalls in einer Bistrot-Theke bietet Edeka Schneider seinen Kund:innen frischen Fisch an. Hier lassen sich die Eiswannen mit Scherbeneis für ganzen, frischen oder auch für zubereiteten Fisch nutzen.

Kühlmöbel mit Pushdeckeln

Im Tiefkühlbereich hat sich Dominik Steffen Schneider für das Möbel Cosmos Perform der Marke Bonnet Névé mit Holzdekor in Eiche entschieden. Die vier Inseln mit je 6,25 Meter Länge lassen einen sehr übersichtlichen Be-



Die modulare Kälteanlage Eco2Middle



Kühltruhen mit praktischen Pushdeckeln

reich entstehen. Dank der Pushdeckel, die sich nach hinten öffnen, können sich zwei Kund:innen bequem bedienen, ohne sich mit dem Deckel in die Quere zu kommen.

Bei der Verbundanlage fiel die Wahl auf Eco2Middle, die neue CO₂-Kälteanlage von Epta, die für Supermärkte mit mittlerer Verkaufsfläche entwickelt worden ist. Ihre Vorteile liegen in der modularen Bauweise: Mit einer Tiefe von 80 cm und einer Höhe von 200 cm passt sie durch alle gängigen Türen. Sie kann auch in kleine Technikräume integriert werden, weil sie kompakt aufgebaut ist und das Modul mit dem Flüssigkeitssammler bei Bedarf separat aufgestellt werden kann.

Fertiggerichte aus dem Automaten

Für ein bargeldloses Einkaufserlebnis hat die Epta-Marke Iarp zwei smarte Vendingautomaten auf den Markt gebracht. Glee 42 und Glee 45 mit VIPay lassen sich etwa zum Verkauf von Sandwiches, Tiefkühlgerichten oder Salatboxen einsetzen.

Eine Neuentwicklung aus dem Hause Iarp hat Epta zum ersten Mal auf der diesjährigen Euroshop vorgestellt: Glee 42 und Glee 45 mit VIPay. Die Vendingautomaten für verpackte Lebensmittel wie Sandwiches und Fertiggerichte sowie für Speiseeis und Tiefkühlgerichte sind mit einer bargeldlosen Bezahlungsfunktion ausgestattet. Verbraucher:innen wählen zunächst das gewünschte Produkt und bezahlen anschließend mit einer Kredit- oder Debitkarte oder einer gängigen Bezahl-App wie Google Pay oder Apple Pay.

Maschinelles Lernen

Die beiden smarten Kühlmöbel nutzen ein Bilderkennungssystem mit ei-

nem Algorithmus für maschinelles Lernen. Das sorgt dafür, dass die ausgewählten Produkte mit hoher Genauigkeit erkannt werden – ohne dass Gewichtssensoren oder RFID (Radio Frequency Identification) nötig wären. Das Zahlungsterminal mit Durchzug- und Nahfeldlesegerät befindet sich an der Seite des Möbels, leicht zugänglich auch für Menschen mit Behinderung. Optisch lassen sich Glee 42 und Glee 45 mithilfe von Siebdruckelementen auf beiden Seitenwänden, der Tür und der Abdeckung des Zahlungsterminals individuell gestalten. Aus Sicherheitsgründen sind beide Kühlmöbel mit einem elektronischen Türschloss versehen.

Fürs Hochpreissegment

Händler:innen können über die Dashboardfunktion die Umsätze und Funktionen des Möbels aus der Ferne überwachen. Über eine integrierte SIM-Karte wird die Verbindung zur Datenplattform hergestellt. Besonders gut geeignet sind die Vendingautomaten für hochpreisige Produkte wie Fertiggerichte, Salatboxen und Sandwiches. Sie werden beide mit dem natürlichen Kältemittel Propan betrieben.



WUSSTEN SIE SCHON ...?

Ein Baum für jeden neuen Mitarbeitenden



Bäume speichern große Mengen CO₂, liefern Nahrung und sind ein wichtiger Lebensraum für Tiere. Neue zu pflanzen lohnt sich deshalb nicht nur aus Klimaschutzgründen, sondern auch für den Erhalt der Biodiversität. Wer bei der Epta-Gruppe einen neuen Job beginnt oder in

Rente geht, bekommt deshalb einen eigenen Baum. Nicht nur symbolisch, sondern in echt. Er wird von der Onlineplattform Treedom gepflanzt, kartiert, fotografiert und erhält eine eigene Website, auf der die Beschenkten die Entwicklung ihres Baumes verfolgen können.

Herausgeber:

Epta Deutschland GmbH
Ludolf-Krehl-Straße 7-11
68167 Mannheim
Telefon: 0621-1281-0
Fax: 0621-1281-100
E-Mail: info@epta-deutschland.com

Redaktion & Konzept:

contista – Redaktion & Kommunikation, Nina Kassen

Gestaltung:

teambeige – Kommunikationsdesign, Anna Schmahl

Verantwortlich für den Inhalt:

Joachim Dallinger, Epta

