

## Verpackungen im Imbissbereich

---

Wir wollen hier nicht auf die Verpackungsverordnung mit Ihren Novellierungen und den Lizenzvergaben eingehen. Wann haben Sie sich das letzte Mal über Ihre Verpackungen Gedanken gemacht. Folgende Kriterien sollten Sie dabei beachten

### **Preis**

Der Preis spielt sicherlich immer eine Rolle. Bei dem durchschnittlichen Jahresverbrauch eines Imbisses lohnt es sich auf jeden Fall, Preisvergleiche durchzuführen. Gibt es Alternativprodukte oder Lieferanten. Rechnen Sie einmal nach. Achten Sie besonders auf Abgabemengen. Oft sprengen riesige Kartons die Lagerkapazitäten. Ganz zu schweigen von Lagerkosten und gebundenem Kapital.

### **Eigenschaften**

Wohl das wichtigste Kriterium. Warmes soll warm, Kaltes kalt bleiben. Die Verpackung sollte standfest bleiben. Auch spielt das Handling für den Gast eine Rolle. Kann man die Verpackungen gut stapeln? Kann man den Zeitaufwand für das Verschließen optimieren?

### **Form und Größe**

Denken Sie daran, dass Verpackungsgrößen die Produktmenge beeinflussen. Hier muss auch einmal für die Kalkulation nachgewogen werden. Wie viel Pommes passen in ein Schälchen? Ist der Gast mit der Größe zufrieden? Denken Sie auch daran, dass „to go“ Produkte oft länger transportiert werden. Wie verhält sich dann das eingepackte Produkt. Hier gilt es eine negative Beeinflussung zu verhindern. Salat mit Dressing oder Pommes mit Saucen sehen nach 30 Minuten unansehnlich aus. Kann man das mit anderen Verpackungstypen ändern?

### **Design und Werbung**

Alle größeren Marken bedrucken Ihre Verpackungen. Das ist direkte Werbung. Lassen Sie Passanten erkennen, dass Ihre Gäste bei Ihnen waren. Zu teuer? Bringt doch nichts? Fragen Sie Mc Donalds, Starbucks und Pizzahut. Die wissen diesen Werbeeffect zu nutzen. Design ist Geschmacksfrage? Vielleicht, aber kennen Sie überhaupt die riesige Vielfalt an Verpackungen. Informieren Sie sich im Internet. Anbieter gibt es wie Sand am Meer.

### **Umweltverträglichkeit**

Pommesgabeln, Rührstäbchen und Trinkbecher aus Plastik sind out. Ein Versuch hat gezeigt, dass 92% der Gäste zur Holzgabel greifen (die nebenan stehenden bunten Plastikgabeln wurden höchstens von Kindern bevorzugt). Aber es gibt auch viele innovative Produkte aus umweltfreundlichen Materialien. (siehe biologischverpacken.de). Zugegeben, diese Möglichkeiten sind manchmal teurer, aber nutzen Sie diesen Umweltgedanken als Verkaufsargument. Zeigen Sie Ihren Gästen, dass Ihnen auch die Umwelt wichtig ist. Sie haben hier die Möglichkeit, sich von der Konkurrenz abzusetzen- und zwar positiv.

Sie sehen, es gibt viele Einflussfaktoren. Einen pauschalen Tipp gibt es nicht. Überdenken Sie Ihre individuellen Bedürfnisse. Informieren Sie sich, welche Alternativen der Markt bietet und entscheiden Sie sich neu. Manchmal ist es die Summe der Kleinigkeiten, die den Erfolg ausmachen.