

Contronics bekämpft Food Waste

Luftbefeuchtung per Ultraschall hält Obst und Gemüse länger frisch

Nach dem flächendeckenden Einsatz bei Albert Heijn soll das Dry Misting-Verfahren nun auch verstärkt in deutschen Supermärkten für weniger Abfall sorgen.

Unterstützt vom neuen Investor Victus will Contronics mit seinem von der Natur inspirierten „Dry Misting“ wachsen. Die Trockennebelröhren arbeiten mit Ultraschalltechnologie, die mit vibrierenden Metallscheiben winzige Wassertropfen über schnell verderblichen Lebensmitteln verteilt, ohne dass diese nass werden, und so deren Haltbarkeit und Frische verlängert. „Im Schnitt lassen sich 25 Prozent der Lebensmittelabfälle so vermeiden“, erklärt Sales & Marketing Director Rogier Klein Sprockelhorst.

Die Idee haben sich die Ingenieure vom Salinas Valley in Kalifornien abgeschaut: Hier wächst trotz Wüstenklimas dank allmorgendlich aufziehender Nebel ein Großteil der Salatternte der USA. „Contronics hat die Ultraschalltechnologie zur Luftbefeuchtung maßgeblich weiterentwickelt, sodass wir heute mit unseren langlebigen und hygienischen Anlagen Marktführer im Lebensmittelbereich sind“, erläutert Sprockelhorst. Das Unternehmen ist in weltweit 30 Märkten aktiv, in den USA starteten kürzlich Pilotprojekte in zehn Supermärkten. Im Heimatland arbeiten bereits mehr als 800 Albert Heijn-Supermärkte mit den in Sint-Oedenrode endgefertigten Anlagen.

Die Frischebotschaft wird, wo möglich, am Point of Sale mittels Zeitraffer-Videos kommuniziert. Sie zeigen, wie sich die Austrocknung beziehungsweise Bräunung „unbenebelter“ Karotten, Salate und Bananen



Länger frisch: Dry Misting kühlt die Umgebungsluft und erhöht die Luftfeuchtigkeit.

1,7

Mio. Mal pro Sekunde vibrieren die Metallplatten im Dry Misting-System, um feinsten Nebel zu erzeugen.

vollzieht, während die Produkte unter dem Dry Misting teilweise sogar weiterwachsen oder aufgefrischt werden. „Damit überzeugen wir die Kunden im LEH in wenigen Sekunden“, sagt Sprockelhorst. Weniger Plastikverpackungen, mehr Umsatz, geringerer Arbeitsaufwand und ein höherer Erlebnisfaktor im Laden seien weitere Argumente für die Technologie, die nur einmal im Jahr gewartet werden muss.

Mit IoT-fähigen, im Energieverbrauch weiter reduzierten Anlagen der neuesten Generation will Contronics nun auch seine Präsenz in Deutschland ausbauen. Erste Kaufleute im Südwesten haben Dry Misting bereits im Einsatz. *bs/lz 17-22*

FRISCHE

„Abschriften sinken deutlich“

Manfred Gebauer setzt das Dry Misting-Verfahren in seinem Edeka-Markt in Göppingen ein. Der Kaufmann verzeichnet dank des Trockennebels rund 50 Prozent weniger Abschriften bei Gemüse und Salat.

Warum haben Sie sich für das Dry Misting-Verfahren entschieden?

Aufgrund der einfacheren Handhabung: Die Anlage muss durch die technische Ausstattung nicht wöchentlich gereinigt werden, sondern kann durchlaufen und wird nur einmal im Jahr gewartet. Wir setzen das System in zwei verschiedenen Größen im Markt ein, außerdem in einem Obstkühlraum. Damit sind ca. 40 Prozent unserer Regalfächen benebelt: abgesehen von Tomaten und Kräutern alle Salate und das gesamte Gemüse – die Produkte, denen Feuchtigkeit schadet, wie Pilze, ausgenommen.

Wie wirkt sich das Dry Misting-Verfahren aus?

Dadurch, dass die Austrocknung verhindert oder stark reduziert wird, bleiben die Produkte frisch, es wird mehr verkauft und es entstehen geringere Abschriften, im Durchschnitt 50 Prozent weniger. Bei Gemüsepaprika, bei denen es trotz hohen Umschlags Abschriften gab, sinken diese nahe Null.

Sparen Sie auch Arbeitszeit ein?

Ja, allerdings nicht in dem Maße, wie wir es uns erhofft hatten. Grob-

gemüse und weniger empfindliches Gemüse bleibt über Nacht im Regal und hat keine Qualitätsverluste. Hier können wir viel Zeit einsparen. Blattsalate, Ackersalat und Radieschen räumen wir dagegen über Nacht in unseren befeuchteten Kühlraum, hier hält sich die Ware besser frisch.

Wie reagieren die Kunden auf den „trockenen Nebel“?

Sie haben sich schnell daran gewöhnt. Wir haben von Anfang an die Informationen über das System in Form von Plakaten an der Rückwand der Regale angebracht, zusätzlich gab es Informationen auf Handzetteln.

Ihr Fazit?

Die Amortisation der Anlagen ist abhängig von dem zu erzielenden Umsatz, der Einsparung durch verringerte Abschriften und dem Mehrumsatz durch bessere Frische. Da die O&G-Abteilung als Entree die Visitenkarte des Marktes ist, betrachten wir die Installation auch aus Marketing-Sicht als sinnvoll. *bs/lz 17-22*



Manfred Gebauer führt fünf Edeka-Center im Raum Stuttgart und setzt auf Dry Misting.