

ANANAS

MARKEN LEHR BRIEF

Ananas

In Kooperation mit



Lebensmittel
Zeitung **direkt**

LERNWELT

BLÜTE DER
ANANASPFLANZE

MEHR WISSEN, BESSER VERKAUFEN.

In der **LZ direkt Lernwelt** bündeln die LZ Medien ihre Weiterbildungsangebote (Digital, Print, Präsenz) für den Lebensmitteleinzelhandel. Praktisches Waren- und Verkaufswissen für Supermarktmitarbeiter – Kaufleute, Marktleiter und Warengruppenverantwortliche.

lzdirekt-lernwelt.de

training.lzdirekt.de



EDITORIAL

WILLKOMMEN IM MARKEN- LEHRBRIEF ANANAS!

Diese Broschüre bietet Dir praktisches Warenwissen zum Thema am Beispiel der Marke Dole. Aktuelle Marktdaten, Hintergrundinfos und Praxis-Tipps machen sie zum idealen Begleiter im Berufsalltag. Die beste Art und Weise, um Dein Grundlagenwissen zu vertiefen und mit Wissen zu punkten.

WAS ERWARTET DICH?

Die Broschüre ist so aufgebaut, dass sie Dir auf kurzem Weg und mit viel Liebe zur Wissensvermittlung das Wichtigste zum Thema Ananas, zu den entsprechenden Produkten im Handel sowie dem verkaufsfördernden Umgang mit ihnen präsentiert.



NICOLE GROHMANN
HEAD OF LZ DIREKT
LERNWELT

Jede der folgenden Doppelseiten enthält eine in sich abgeschlossene Information und zusätzlich eine Testfrage, mit der Du Dein Wissen noch einmal überprüfen kannst. Die dazugehörige Lösung findet sich auf der jeweils nächsten Seite. Der Testbogen am Schluss der Broschüre gibt Dir die Gelegenheit, das Gelernte unter Beweis zu stellen.

Wichtig: Zu diesem Markenlehrbrief gibt es auch ein E-Training, das Dir Klick für Klick wertvolle Zusatzinfos zum Thema liefert.

Viel Spaß beim Entdecken und Lernen!

Herzlich,
Deine

Nicole Grohmann

STEP-BY-STEP

INHALT

MARKTWISSEN

- 06 Exotin auf Erfolgskurs
- 08 Ananas hat echte Fans

WARENWISSEN

- 10 Kolumbus entdeckt die Ananas
- 12 Heiße Heimat rund um den Äquator
- 14 Von der Plantage ins Einkaufskorbchen
- 18 Eine Frage der Reife
- 20 Vitamin C satt

POS-WISSEN

- 22 Bio und Convenience gefragt
- 24 Der richtige Umgang mit Ananas
- 26 Sortimentspflege für Profis
- 28 Ananasverkauf ankurbeln

WISSEN PLUS

- 31 Bestens orientiert: Die Unece-Norm
- 32 Qualität mit Herz

WISSEN TO GO

- 33 Alles klar? Wissens-Check 1
- 34 Wissens-Check 2 & Lösung
- 35 Noch mehr Brainfood & Impressum



06



WUSSTEST DU SCHON, ...

... dass Ananas sogar als exotische Überseefrüchte aufgrund ihrer vielseitigen Zubereitungsmöglichkeiten ein Klassiker im Obstangebot des Lebensmittelhandels sind? Darüber hinaus sind sie mit einem hohen Vitamin-C-Anteil von ernährungsphysiologischem Nutzen.

Der Geschmack frischer Ananas ist unvergleichlich lecker. Nachdem immer mehr Konsumenten dies festgestellt haben und auch wissen, dass die Zubereitung gar nicht so kompliziert ist, wird die Ananas immer beliebter.

Markenprodukte verfügen dabei stets über eine gleichbleibend gute Qualität. Das garantieren umweltgerechter und sozialverträglicher Anbau, eine Ernte auf dem Höhepunkt der Reife sowie schonender Transport und regelmäßige Qualitätskontrollen.

Auch die Geschichte des Unternehmens Dole beginnt mit der Ananas: Im Jahre 1901 gründete James Dole auf Hawaii die Hawaiian Pineapple Company. Er war auch der Erste, der auf die Idee kam, diese empfindliche Frucht transportfähig zu machen, indem er sie in Konserven verpackte.

Dieser Markenlehrbrief liefert Dir spannende Hintergründe zum erfolgreichen Verkauf von Ananasfrüchten. Für einen besseren Lesefluss sprechen wir, wenn nicht anders möglich, in der männlichen Form. Wir meinen aber immer gleichermaßen alle Gender.

Noch ein Tipp: Klick Dich auch ins **E-Training**. Es liefert ergänzende Informationen für nachhaltiges Lernen. Für Deine erfolgreiche Teilnahme kannst Du Dir **am Kursende ein Zertifikat als Bestätigung** ausstellen lassen.

Viel Spaß beim Lesen!

Dein Dole Team



12



30

EXOTIN AUF ERFOLGSKURS



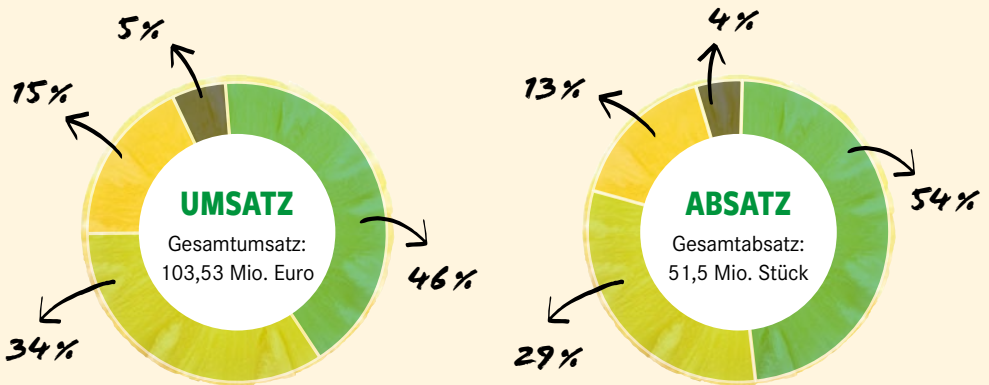
Ganz schön erfolgreich: Der deutsche Lebensmittelhandel hat im Jahr 2024 fast 103,53 Millionen Euro mit Ananas umgesetzt. Rund 51,5 Millionen Mal griffen die Verbraucher bei der exotischen Frucht zu – über die Hälfte davon wurden in den Obst- und Gemüseabteilungen der Discount Händler abgesetzt (siehe Grafik unten rechts).

DISCOUNT LIEGT VORN

Aldi, Lidl und Co. bleiben damit auch beim Umsatz mit einem Anteil von 46 Prozent führend (siehe Grafik unten links), wobei die Vollsortimenter ihren Marktanteil beim Absatz gegenüber dem Vorjahr leicht verbessern konnten.



UMSATZ UND ABSATZ IN DEUTSCHLAND NACH VERTRIEBSKANÄLEN



● Discount ● Vollsortimenter ● SB-Warenhäuser ● Restliche

Quelle: GfK Consumer Panel Fresh Food CP + 2.0, 2024



Der im Handel erzielte Durchschnittspreis pro Stück ist im Jahr 2024 deutlich um -1,95 Prozent gesunken (siehe Grafik rechts). Auch das haben die Marktforscher der GfK ermittelt.

COSTA RICA HAUPTLIEFERANT

Die in Deutschland zum Verkauf angebotenen Ananas stammen vor allem aus lateinamerikanischen Ländern. Als Hauptlieferant lag laut GfK auch 2024 Costa Rica an erster Stelle. Dabei stieg die Liefermenge gegenüber dem Vorjahr von 25,6 auf 28,8 Millionen Stück. Danach folgten mit großem Abstand Brasilien (1,1 Millionen Stück) und Ghana (400.000 Stück).

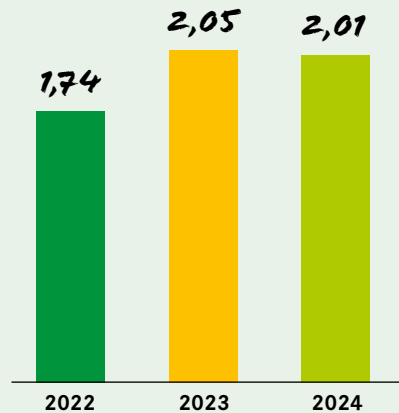
WELTWEITER ANSTIEG

Laut der Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation der Vereinten Nationen (FAO) sind die weltweiten Ananasexporte im Jahr 2023 um rund 4 Prozent auf 3,2 Millionen Tonnen gestiegen, was vor allem auf die zunehmenden Lieferungen aus Costa Rica zurückzuführen ist, dem weltweit größten Exporteur mit einem Marktanteil von rund 65 Prozent.

check!

ANANAS DURCHSCHNITTSPREISE

Angaben in Euro pro Stück

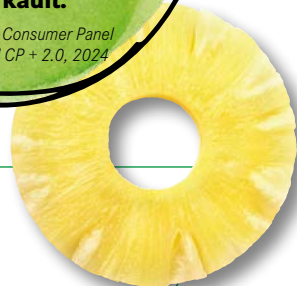


Quelle: GfK Consumer Panel Fresh Food CP + 2.0, 2024



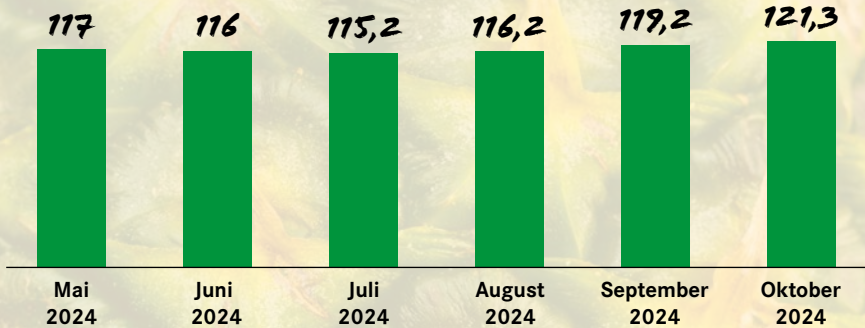
WELCHER UMSATZ WURDE 2024 IN DEUTSCHLAND MIT ANANAS ERZIELT?

- 103.000 Millionen Euro
- 10,353 Millionen Euro
- 103,53 Millionen Euro



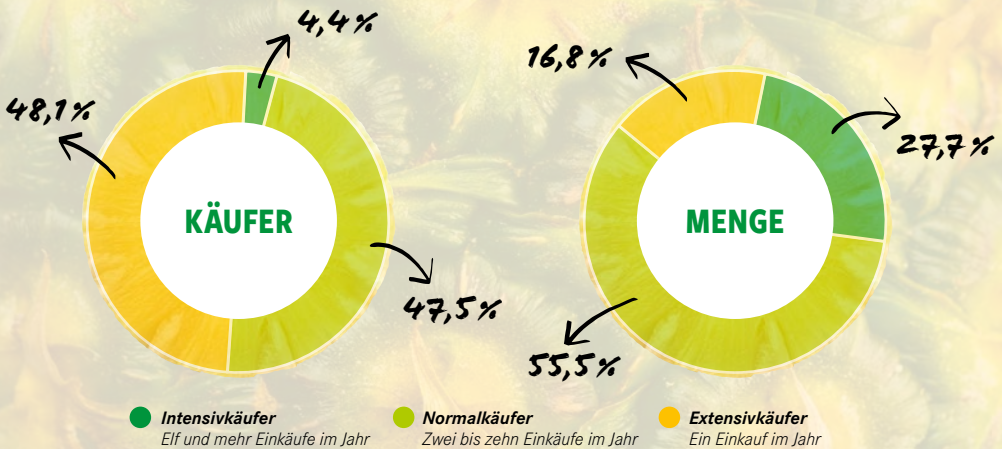
PREISENTWICKLUNG FRISCHOBST

Indexwert (2020=100). Im Oktober des Jahres 2024 lag der Verbraucherpreisindex bei 121,3. Daraus ist abzuleiten, dass die Preise seit dem Jahr 2020 um rund 21,3 Prozent gestiegen sind.



Quelle: Statistisches Bundesamt, (Index 2020=100) Herkunftsverweis Genesis-Online Datenbank, November 2024

ANANAS EINKAUFSHÄUFIGKEIT



Quelle: GfK Consumer Panel Fresh Food CP + 2.0, 2024



WELCHER UMSATZ WURDE 2024 IN DEUTSCHLAND MIT ANANAS ERZIELT?

✓ 103,53 Millionen Euro

ANANAS HAT ECHTE FANS



///

Laut einer Auswertung des Fruchthandelsverbands aus dem Jahr 2024 liegen die Deutschen im EU-Vergleich beim Konsum von frischem Obst und Gemüse deutlich unter dem Durchschnitt. Während die Empfehlung der Weltgesundheitsorganisation (WHO) bei täglich 400 Gramm Obst und Gemüse liegt, verzehren die Bundesbürger im Durchschnitt lediglich 287 Gramm. Ananas wird laut einer GfK-Studie im Jahr 2024 von gut der Hälfte aller Verbraucher (47,5 Prozent) zwei- bis zehnmal im Jahr gekauft. 4,4 Prozent greifen sogar elfmal und häufiger zu und sind demnach Ananas-Intensivkäufer. Sie kaufen fast 28 Prozent der im Handel angebotenen Ananasfrüchte (siehe Grafik links unten). Zumindest einmal im Jahr gönnen sich 48,1 Prozent der Verbraucher die exotische Frucht.

POTENZIAL AM POS

Laut Statista Market Insights wird der durchschnittliche Pro-Kopf-Verbrauch von frischem Obst im Jahr 2025 bei voraussichtlich 60,77 kg liegen. Damit ergibt sich bei attraktiven Platzierungsaufbauten und Zweitplatzierungen ein großes Umsatzpotenzial für den Lebensmittelhandel.



Zahlreiche Tipps und Anregungen hierzu erhältst Du auf den Seiten 22 bis 29.

WAS IST EIGENTLICH OBST?

Der Begriff „Obst“ stammt aus dem Althochdeutschen. „Obez“ hieß „Zukost“ und bezeichnete alles, was außer Brot und Fleisch auf den Tisch kam. Heute ist „Obst“ der Sammelbegriff für Früchte und Samen, die zum menschlichen Genuss bestimmt sind. Obst wächst an meist mehrjährigen Bäumen und Sträuchern und entwickelt sich aus befruchteten oder unbefruchteten Blüten. Typisch für den Geschmack ist eine Verbindung von Süße und Säure.

OBST AUF EINEN BLICK

Obst wird eingeteilt in Kernobst, Steinobst, Beerenobst, Zitrusfrüchte, Exoten (wozu Ananas zählen), Trockenfrüchte und Schalenobst.

IMMER VERFÜGBAR

Nahezu alle Obstsorten werden im Handel rund ums Jahr angeboten.

KNACKIG

Äpfel sind mit Abstand das Lieblingsobst der Deutschen.

SCHÖN VORSICHTIG

Die meisten Früchte sind leicht verderblich und müssen fachgerecht gelagert werden.

GESUNDER SNACK

Obst ist (bis auf wenige Ausnahmen) sehr kalorienarm, aber reich an Vitaminen, Mineralstoffen und Ballaststoffen, was auch für Ananas gilt.



ZU WELCHER OBSTKATEGORIE ZÄHLEN ANANAS?

- Trockenobst
- Exoten
- Schalenobst

KOLUMBUS ENTDECKT DIE ANANAS

Beeindruckende Historie: Die Ananas wurde bereits lange vor der Entdeckung Amerikas kultiviert und über weite Teile Südamerikas verbreitet. Es gibt allerdings wenig Belege für den Beginn der Nutzung als Nahrungs- und Heilmittel. Historiker gehen jedoch davon aus, dass der Prozess unmittelbar mit der Sesshaftigkeit der indigenen Völker des Amazonas begann. Da dies etwa 2.000 Jahre v. Chr. geschehen sein soll, wäre die Kultivierung der Ananas damit vor mehr als 4.000 Jahren erfolgt.

Bemerkenswert eindeutig ist hingegen exakt der Tag belegt, an dem ein Europäer zum ersten Mal mit dieser bis dahin vollkommen unbekanntes Kulturpflanze der indigenen Völker in Kontakt kam: Kolumbus landete bei seiner zweiten Atlantiküberquerung am 4. November 1493 auf der Insel Guadeloupe in den kleinen Antillen. Hierbei überreichten ihm karibische Indigenas Ananasfrüchte.



*CHRISTOPH
KOLUMBUS
(1451–1506)
BRACHT
DIE ANANAS
NACH EUROPA.*

**GO
ONLINE**



ZU WELCHER OBSTKATEGORIE ZÄHLEN ANANAS?

Exoten





SYMBOL FÜR WOHLSTAND

Bald galt die teure und exotische Rarität als Symbol für Wohlstand und Gastfreundschaft. Aber erst gegen Ende des 17. Jahrhunderts konnten Ananaspflanzen in europäischen Gewächshäusern bis zur Fruchtreife kultiviert werden.

Ihren Siegeszug trat die Ananas von Hawaii aus an, wo James Dole 1901 die Hawaiian Pineapple Company gründete. Dank der Konservierung des Fruchtfleisches in Dosen gelang es dem Pionier, die begehrten Früchte über längere Entfernungen zu transportieren. Das Geschäft mit den Dosenananas lief sehr gut an und entwickelte sich weltweit. 1911 erfand ein Techniker von Dole, Henry Ginaca, eine Maschine, die Ananas schälen, den Strunk entfernen und die Frucht klein schneiden konnte – und das mit einer Geschwindigkeit von mehr als 100 Früchten pro Minute. Diese Erfindung gab dem erfolgreichen Geschäft mit Dosenkonserven einen zusätzlichen Schub.

UNTERSCHIEDLICHE SORTEN

Heute werden Ananas vor allem zwischen dem 25. Grad nördlicher und dem 25. Grad südlicher Breite in Lateinamerika, Afrika und Asien angebaut. Je nach Anbaugebiet gibt es verschiedene Sorten. Zu den Klassikern zählen Cayenne, Queen, Spanish, Brazilian und Maipure. Zudem gibt es die Sweet Ananas, zu der die von Dole vermarktete Tropical Gold gehört. Die Sorten unterscheiden sich in Größe, Gewicht, Farbe, Zuckergehalt und Haltbarkeit. Für das Angebot von frischen Früchten eignet sich hauptsächlich die sogenannte Super Sweet. Für die Konservenindustrie findet vor allem die Sorte Smooth Cayenne Verwendung.

Quellen: Wikipedia,
Biologiezentrum Linz / Österreich



WO ENTDECKTE KOLUMBUS DIE ANANAS?

- Hawaii
- Honduras
- Guadeloupe

HEISSE HEIMAT RUND UM DEN ÄQUATOR



*DIE ANANAS
WÄCHST BODEN-
NAH AN EINER
NIEDRIGEN
STAUBE ...*



WO ENTDECKTE KOLUMBUS DIE ANANAS?

✓ Guadeloupe



Sie mag es warm: Die Ananaspflanze gehört zu den Bromeliengewächsen, die ausschließlich in den Tropen und Subtropen beheimatet sind. Zur Familie der Bromeliengewächse zählen bis zu 62 Gattungen. Die meisten Bromelien sind kurzstängelige, krautige Pflanzen mit grundständigen Rosetten von schmalen, oft dornigen Blättern, die an der Basis häufig farbig sind. Die einzige weltwirtschaftlich bedeutende Bromelie ist die Ananas (lateinisch: *Ananas comosus*). Botanisch gesehen ist die Ananas eine Schein- und Sammelfrucht, die aus dem Blütenstiel und zahlreichen Einzelbeeren gebildet wird. Ein Hinweis darauf sind die von außen deutlich sichtbaren Schuppen, die auch Augen genannt werden.

VON WEGEN PALMEN

Die Ananas wächst nicht, wie häufig angenommen, auf Palmen, sondern an einer niedrigen Staude relativ nah am Boden. Diese bildet ein dichtes Wurzelnetz, das rund einen Meter tief in den Boden eindringt und seitlich ein bis zwei Meter reicht. Aus der stacheligen Blattrosette in der Mitte der Pflanze gedeiht ein rund 30 Zentimeter langer Blütenstiel mit daran angeordneten Blüten. Diese Blüten entwickeln sich zu einzelnen Früchten, die in einem Sammel-



... UND WIRD IN TROPISCHEN LÄNDERN LATEINAMERIKAS, AFRIKAS UND ASIENS ANGEBAUT.

fruchtstand verwachsen. Dabei entsteht die ovale, mit einer Krone aus stacheligen Blättern versehene Frucht, die 14 bis 18 Zentimeter hoch werden kann.

ÄHNLICHKEIT MIT PINIENZAPFEN

Die Schale ähnelt mit ihrer schuppigen Oberfläche einem Pinienzapfen. Die spanischen und englischen Namen „Piña“ beziehungsweise „Pineapple“ beziehen sich auf diese Ähnlichkeit. Das Fruchtfleisch im Inneren ist je nach Sorte weiß, gelb oder rötlich und saftig mit süßsäuerlichem Geschmack.



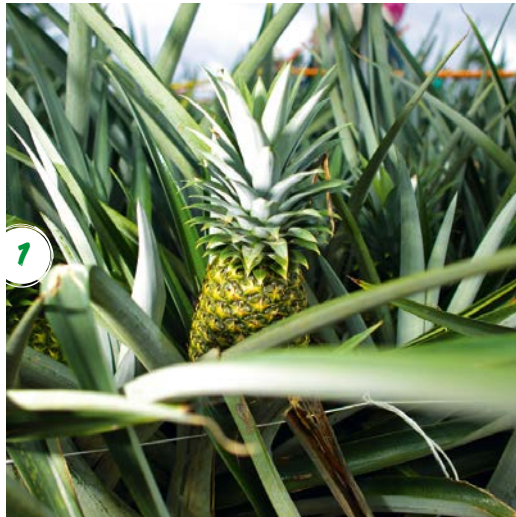
Quelle: Biologiezentrum
Linz/Österreich



ZU WELCHER BOTANISCHEN FAMILIE ZÄHLT DIE ANANASPFLANZE?

- Nachtschattengewächse
- Bromeliengewächse
- Rankgewächse

VON DER PLANTAGE INS EINKAUFSKÖRBCHEIN



AUF DEN ANANASPLANTAGEN WACHSEN AUS DEN STAUDEN HERAUS NACHEINANDER MEHRERE FRÜCHTE, ...

Der lange Weg bis in die Obstabteilung: Ananas werden über Schösslinge, die aus Wurzeln, Blättern und Früchten bereits entwickelter Pflanzen entstehen, vermehrt, da die kommerziell genutzten Sorten samenlos sind. Ist das gewünschte Zucker-Säure-Verhältnis (siehe Seiten 18 und 19) erreicht, ernten Feldarbeiter die genussreife Ananas.

Förderbänder transportieren die Früchte auf den Plantagen zur Sammelstation, wo Fach-



... DIESE WERDEN NACH CIRKA 16 MONATEN REIF GEERNTET, MIT FÖRDERBÄNDERN TRANSPORTIERT, ...

kräfte sie mit nach unten gerichtetem Blätterkranz in die speziellen Behälter stapeln. Diese sogenannten Kronen bilden für die Früchte ein Polster und verhindern so etwaige Schäden auf dem Weg in die Packstation.

HANDVERLESEN SORTIERT

Dort werden die Früchte im Wasserbad gewaschen und dabei gleichzeitig auf ihre Qualität geprüft. Ananas, die während des



ZU WELCHER BOTANISCHEN FAMILIE ZÄHLT DIE ANANASPLANZE?

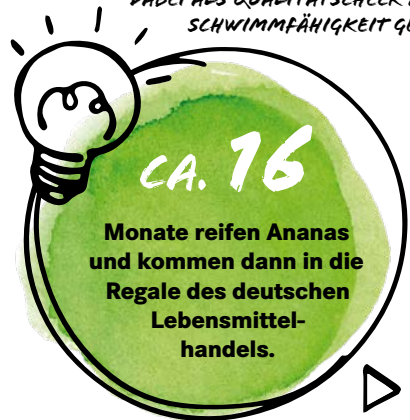
✓ Bromeliengewächse

... ZUNÄCHST NOCH IM ANBAUGEBIET
MIT DER BLATTKRONE ALS
POLSTER, SCHONEND GELAGERT, ...



... DANACH IM WASSERBAD GEWASCHEN,
DABEI ALS QUALITÄTSCHECK AUF IHRE
SCHWIMMPÄHIGKEIT GEPRÜFT, ...

Reinigungsvorgangs als Qualitätsmerkmal schwimmen, sind für den Export bestimmt. Entsprechend sortieren die Mitarbeiter die Früchte handverlesen nach ihrer Verwendung: Entweder für den Exportmarkt bestimmte Frischware, die im Zielland als Tafelobst auf den Tisch kommt, oder Früchte für den Verzehr im Heimatmarkt und die Konservenproduktion. Zudem werden Ananas zu Säften oder auch zu Fruchtpulver verarbeitet.

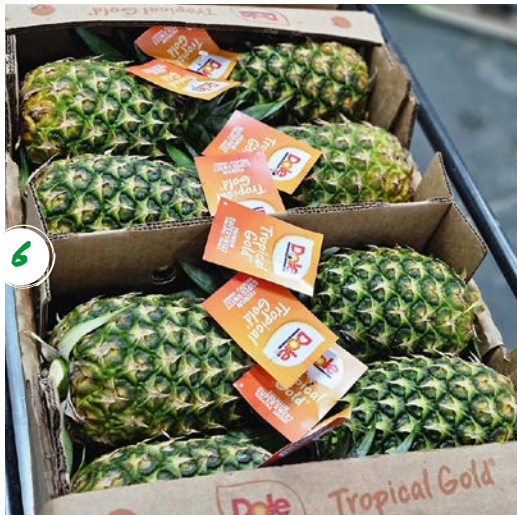
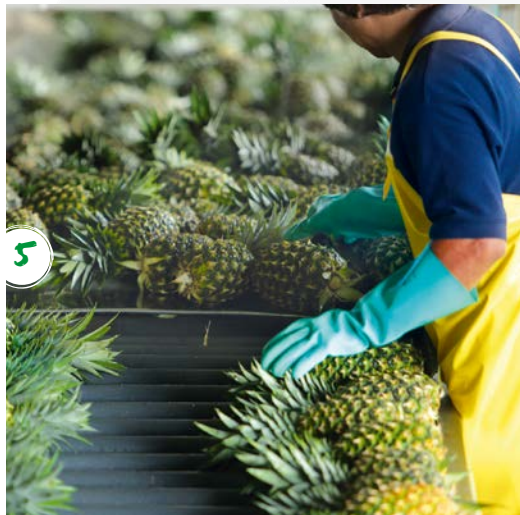


WIE LANGE REIFEN DIE FRÜCHTE?

- Circa 16 Monate
- Circa 6 Monate
- Circa 6 Wochen



... MIT ETIKETTEN, DIE ÜBER HERKUNFT, HERSTELLER UND QUALITÄT INFORMIEREN, VERSEHEN, ...



... ANSCHLIEßEND VOM PERSONAL IN DER PACKSTATION HANDVERLESEN UND NACH VERWENDUNG SORTIERT, ...

PER SCHIFF IN DIE WELT

Auf Förderbändern gelangen die Früchte dann durch eine Trocknungsanlage zur Waage. Danach werden sie etikettiert und in Versandkartons gelegt. Die Kartons erhalten einen Aufkleber mit einer Zahl von fünf bis neun – die Anzahl der Früchte in diesem Gebinde. Die variiert aufgrund der unterschiedlichen Größe. Demnach gilt: Je höher die Angabe auf der Verpackung, desto kleiner sind die Ananas.

DIE BESTEN FÜR DEN HANDEL

Auf Paletten gestapelt gelangen die zur besseren Erhaltung der Qualität in den Kartons bereits vorgekühlten Ananas in Kühllastern zum Hafen. Hier werden die 16 Monate gereiften Früchte in spezielle Kühlschiffe verladen, mit denen sie in die Zielhäfen in aller Welt transportiert werden. Sobald die Früchte im europäischen Hafen ankommen, werden sie ganz genau geprüft.

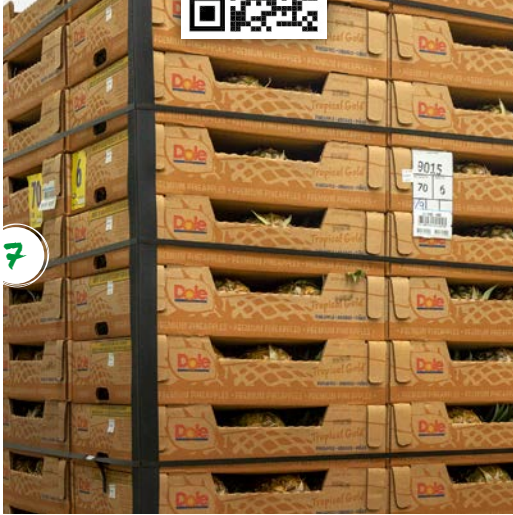


WIE LANGE REIFEN DIE FRÜCHTE?

✓ Circa 16 Monate



... UND SCHLIESSLICH BEI OPTIMALER LAGERTEMPERATUR IN DIE JEWEILIGEN ZIELHÄFEN VERSCHIFFT.



7



8

... IN DEN SPEZIELLEN TRANSPORTKARTONS FÜR DIE LANGE REISE GUT GESCHÜTZT ZUR ABFAHRT BEREITGESTELLT ...

Eine umfangreiche Qualitätskontrolle der frischen Früchte zeigt, ob alle geforderten Parameter eingehalten werden. Das verraten unter anderem eine gleichmäßige Schalen- und Pulpenfärbung sowie der Zuckergehalt (siehe Seiten 18 und 19). Natürlich muss auch die Kronenlänge der Ananas passen. Zu guter Letzt wird nach möglichen Beschädigungen der Ananasfrüchte geschaut. Die können manchmal während des Transports entstehen.

Nicht lange zögern: Die Ananasfrüchte sind bei Ernte genussreif. Darum können sie ohne Lagerzeit auf Kühl-Lkw verladen und in den Handel ausgeliefert werden.



WAS GIBT DIE ZAHL AUF DEN VERSANDKARTONS AN?

- Die Anzahl der bereits erfolgten Verwendung der Kartons
- Die Anzahl der bereits erfolgten Qualitätskontrollen
- Die Anzahl der enthaltenen Früchte

EINE FRAGE DER REIFE



Ananas werden immer in reifem Zustand geerntet und reifen nicht nach. Daher muss das Fruchtfleisch mit einem sogenannten Refraktometer gemessen werden, um den richtigen Erntezeitpunkt zu ermitteln.

SÜSS GENUG?

Dafür wird der Saft einer halbierten Ananas auf das Messgerät geträufelt, um den Zuckergehalt zu bestimmen. Das Fruchtfleisch muss saftig und gelb sein sowie eine bestimmte Süße, gemessen in Grad Brix, aufweisen. Bei der Messung des Zuckergehaltes ist es wichtig, den Saft genau aus der Mitte der Frucht zu nehmen. Die Messwerte weichen sehr stark voneinander ab (bis zu 2 Grad Brix), je nach-

dem, ob man den Saft oben oder ganz unten an der Basis entnimmt. Der Brix-Wert gibt an, wie viel gelöster Zucker sich in einer flüssigen Lösung befindet. Ein Brix entspricht einem Gramm Zucker in 100 Gramm einer flüssigen Lösung. Von außen lässt sich der Reifegrad an der Ausprägung der Wölbungen der einzelnen Schuppen erkennen. Das heißt, je flacher die Schale ist, desto reifer ist die Frucht. Die obenstehende Tabelle zeigt, in welchen sieben unterschiedlichen Farbabstufungen die Früchte im Lebensmittelhandel angeboten werden. So können die Schuppen grün bis einheitlich goldgelb gefärbt sein.



WAS GIBT DIE ZAHL AUF DEN VERSANDKARTONS AN?

- ✓ Die Anzahl der enthaltenen Früchte

DIE ANANAS FARBSKALA

check!

Angaben in Farbstufen



STUFE 0

DURCHGÄNGIG
DUNKELGRÜN,
KEIN FARB-
UNTERSCHIED

STUFE 1

EINIGE AUGEN
VERFÄRBen
SICH HELL-
GRÜN

STUFE 2

EINIGE AUGEN
BEKOMMEN
EINE GELBE
FÄRBUNG

STUFE 3

DIE MEISTEN
AUGEN SIND
GELBLICH
GEFÄRBT

STUFE 4

ALLE AUGEN
GELBLICH AUF
LEICHT GRÜN-
LICHEM GRUND

STUFE 5

ALLE AUGEN
GELBLICH, NUR
NOCH WENIGE
GRÜN

STUFE 6

DURCHGÄNGIG
GELB, KEIN
GRÜN MEHR
VORHANDEN

WISSENSWERTES ZUM REIFEGRAD

- /// Dole Ananas werden geerntet, wenn sie reif und verzehrbereit sind. Ananas reifen daher nach der Ernte nicht nach.
- /// Die Farben von ausgereiften Früchten variieren zwischen Grün und Gold, je nach Anbaubedingungen.
- /// Die Schalenfarbe ist kein Hinweis auf Reife oder Haltbarkeit.
- /// Wie alle reifen, verderblichen Früchte sollte auch Ananas zügig in den Verkauf kommen und schnellstmöglich verzehrt werden.



WIE WERDEN ANANAS GEERNTET?

- Im unreifen Zustand, damit sie während des Transports nachreifen können
- Im reifen Zustand
- Ausschließlich mit grünen Schalen



VITAMIN C

als Fitmacher ist in Ananas reichhaltig vorhanden.

KOHLLENHYDRATE

in Form von Stärke sichern eine anhaltende Energieversorgung.

VITAMINE DER B-GRUPPE UND VITAMIN A

UNLÖSLICHE BALLASTSTOFFE

zur Anregung der Darmtätigkeit und zur Regulierung des Appetits.

KOHLLENHYDRATE

in Form von Frucht- und Traubenzucker werden besonders schnell in Energie umgesetzt.



Formen und Farben, Duft und Geschmack – Obst regt generell alle Sinne an. Die Ananasfrüchte versprechen gesunden Genuss, denn sie bringen eine geballte Ladung wertvoller Inhaltsstoffe mit.

GERBSÄURE

unterstützt die Arbeit der Pektine und schützt vor Entzündungen der Darmschleimhaut.

LÖSLICHE BALLASTSTOFFE

wie Pektine eliminieren im Darm giftige Zersetzungsprodukte von Bakterien.

Ernährungsfachleute empfehlen 250 bis 300 Gramm Obst als Tagesration und raten dazu, fünf Mal am Tag circa eine Handvoll Obst und Gemüse zu essen – wovon zwei Portionen Obst sein sollten. Doch: Nur Obst im besten Reifezustand wird seinem guten Ruf in vollem Umfang gerecht.

Quelle: Nachschlagewerk „Lust auf Lebensmittel“



WIE WERDEN ANANAS GEERNTET?

- ✓ Im reifen Zustand

VITAMIN C SATT



Frische Ananas ist mit ihrem niedrigen Energiewert von 51 Kilokalorien je 100 Gramm für eine bewusste, vitalstoffreiche Ernährung besonders gut geeignet. Sie ist, abhängig von Klima, Boden und Düngung, vor allem für ihren hohen Gehalt an Vitamin C bekannt. Das in der frischen Frucht enthaltene Vitamin C hilft unter anderem, das körpereigene Immunsystem zu unterstützen. 100 Gramm einer frisch geschälten Ananas der Sorte Tropical Gold enthalten 56,4 Milligramm Vitamin C, damit deckt der Verzehr von einer Scheibe schon den Tagesbedarf eines erwachsenen Menschen.

REICH AN BALLASTSTOFFEN

Auch die Variante Tropical Gold Super Sweet enthält nicht nur viel Vitamin C, sondern ist außerdem eine Quelle für Ballaststoffe. Diese zählen zu den Kohlenhydraten, werden als unverdauliche Nahrungsbestandteile unverwertet über den Darm ausgeschieden – und erfüllen dennoch eine wichtige Funktion. Sie sorgen für eine geregelte Verdauung, beugen Fettstoffwechselstörungen vor und unterstützen den Kohlenhydratstoffwechsel. Außerdem füllen Ballaststoffe den Magen und geben so ein Sättigungsgefühl. Ernährungsfachleute empfehlen täglich mindestens 30 Gramm Ballaststoffe.

NÄHRSTOFFE DER ANANAS

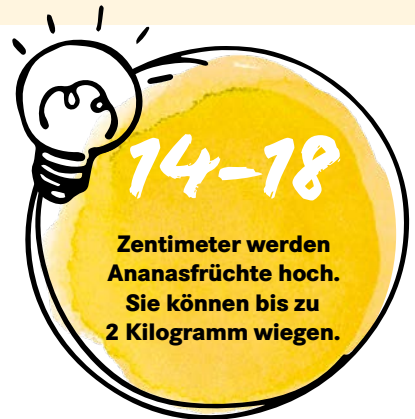


Die frische Ananasfrucht ist besonders vitamin- und ballaststoffreich.

100 Gramm der Sorte Tropical Gold enthalten im Durchschnitt folgende Nährstoffe:

Nährwert	51 Kilokalorien
Fett	0,1 Gramm
Eiweiß	0,5 Gramm
Kohlenhydrate	13,5 Gramm
Vitamin C	56,4 Milligramm
Ballaststoffe	1,4 Gramm
Natrium	1 Milligramm

Quelle: Dole/USDA



WAS IST IN ANANASFRÜCHTEN BESONDERS REICHLICH ENTHALTEN?

- Kalorien
- Vitamin C
- Ballaststoffe

BIO UND CONVENIENCE GEFRAGT



Verbraucher achten immer stärker auf die Qualität ihrer Lebensmittel, scheuen aber häufig eine aufwendige Zubereitung. Diese beiden Trends lassen sich auch beim Verkauf von Ananas feststellen: Produkte mit dem EU-Bio-Siegel und Convenience (siehe Lexikon) werden immer häufiger nachgefragt. Die Konsumenten wünschen sich ganz offensichtlich auch bei einer exotischen Frucht Bio-Qualität aus kontrolliert ökologischem Anbau. Laut Marktforschung sind 83 Prozent der Umfrageteilnehmer sogar bereit, dafür einen höheren Preis zu zahlen.

HÖCHST ENGAGIERT

Immer mehr Erzeuger ändern zumindest auf einigen Anbauflächen ihre Produktion. Das ist allerdings mit Investitionen verbunden und erfordert auch noch Geduld. Die Neuausrichtung des herkömmlichen Anbaus auf kontrolliert ökologische Erzeugung dauert mindestens drei Jahre. Dole ist diesen Schritt bereits gegangen, bewirtschaftet einen Teil seiner Plantagen ökologisch und bringt Bio-Ananas und -Bananen auf den Markt, die nach der EU-Öko-Verordnung zertifiziert sind.



Mehr Informationen zur EU-Öko-Verordnung finden sich unter www.boelw.de/themen/eu-oeko-verordnung



WAS IST IN ANANASFRÜCHTEN BESONDERS REICHLICH ENTHALTEN?

- ✓ Vitamin C
- ✓ Ballaststoffe



Convenience | Das Wort stammt aus dem Englischen und heißt wörtlich übersetzt: Bequemlichkeit, Annehmlichkeit, Zweckmäßigkeit, aber auch Zufriedenheit und Vorteil. Man versteht darunter alle Lebensmittel, die schon beim Verkauf einen höheren Bearbeitungsgrad als Rohware haben und die dem Konsumenten damit die weitere Verarbeitung erleichtern oder sogar einen direkten Verzehr ermöglichen.

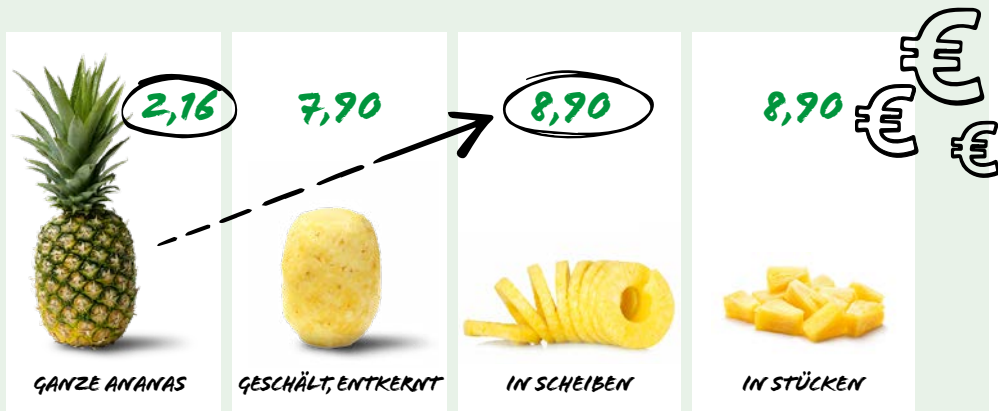
SCHÄLEN ZAHLT SICH AUS

Dem Lebensmittelhandel winken deutlich höhere Einnahmen, wenn er Ananas geschält und portioniert anbietet. Denn viele Verbraucher kaufen die kompletten Früchte nicht, weil sie nicht wissen, wie man sie zubereitet (siehe hierzu Seite 27), oder weil ihnen dies vielleicht aus Zeitgründen zu aufwendig ist. Der Mehraufwand lohnt

sich für den Handel: Für den Komfort sind die Käufer gerne bereit, einen bis zu fünf-fach erhöhten Kilopreis im Vergleich zur ganzen Frucht zu zahlen (siehe unten). Tipp: Bereite die Früchte im Beisein der Kunden zu. So bietest Du direkt in der Obst- und Gemüseabteilung, im Eingangsbereich des Marktes oder in den Sommermonaten auf der Freifläche ein zusätzliches Einkaufserlebnis.

ANANAS ANGEBOTSFORMEN IM PREISVERGLEICH

Zum direkten Verzehr vorbereitete Ware (im Fachjargon: Fresh-cut) zahlt sich aus. Mit geschnittener und separat verpackter Ananas kann ein rund fünffacher Preis pro Kilogramm erzielt werden.



Angaben in Euro pro Kilogramm

Quelle: Dole/Kronen, 2022



WAS WIRD BEIM ANANASKAUF VON DEN KUNDEN IMMER STÄRKER NACHGEFRAGT?

- Früchte in Bio-Qualität
- Bereits geschälte und geschnittene Früchte
- Möglichst preiswerte Früchte

DER RICHTIGE UMGANG MIT ANANAS

In der Obst- und Gemüseabteilung kommt es ganz besonders auf den gekonnten Umgang mit der in der Regel frischen und leicht verderblichen Ware an. Das gilt natürlich auch für Ananas:



TRAYS BIETEN SCHUTZ

Verwende zur Präsentation im Regal Ananas-Displays. In den speziell konzipierten Trays oder offenen Kartons können die Früchte gut geschützt und gleichzeitig verbraucherfreundlich dargeboten werden.



Bei der Anlieferung, aber auch bei der möglichst kurzen Lagerung und der anschließenden Präsentation im Verkaufsraum sollte die Ware weder extremer Kälte und Hitze noch direkten Sonnenstrahlen ausgesetzt sein, da Ananas sehr temperaturempfindlich sind. Auch Zugluft gilt es zu vermeiden.



Aufgrund der Kälteempfindlichkeit der exotischen Früchte, die ja aus ihren Herkunftsländern Wärme gewohnt sind, sollten sie stets auf Paletten und nicht direkt auf kalten Böden gelagert werden.



Lagere die Früchte zudem ohne größere Schwankungen bei Temperaturen zwischen 7 und 15 Grad Celsius. Die optimale Lagertemperatur beträgt 7,2 Grad.



Wie Du schon erfahren hast, reifen Ananas nicht nach. Qualitativ hochwertige Ananas werden im reifen Zustand geerntet. Da der Transport von der Plantage bis in die Obstabteilung des deutschen Lebensmittelhandels, abhängig vom jeweiligen Ursprungsland, bereits zwölf bis 19 Tage dauert (siehe Seiten 14 bis 17), sollten die Früchte möglichst schnell abverkauft werden.



WAS WIRD BEIM ANANASKAUF VON DEN KUNDEN IMMER STÄRKER NACHGEFRAGT?

- ✓ Früchte in Bio-Qualität
- ✓ Bereits geschälte und geschnittene Früchte



ANANAS SOLLTEN NICHT GESCHÜTTET, SONDERN SEHR SORGSAM BEHANDELT WERDEN, DA SIE SONST DRUCKSTELLEN BEKOMMEN.

✓ Wie die allermeisten Obstsorten müssen auch Ananas über den gesamten Lagerungs- und Verkaufsprozess hinweg sorgsam und schonend behandelt werden, um Druckstellen oder gar Verletzungen der Schale und damit einhergehend einen schnelleren Verderb zu vermeiden.

✓ Da Ananas nur sehr begrenzt haltbar sind, ist es ratsam, nur so viel Ware auf einmal zu bestellen, wie nach den Erfahrungswerten zügig verkauft werden kann. Das vermeidet Abschriften. Gleichzeitig gilt es auch, Out-of-Stock-Situationen,

also leere Lager- und Regalbestände, zu vermeiden.

✓ Die Kunden schätzen Qualität und legen Wert auf eine ansprechende Optik. Früchte mit welcher Krone und matter, bräunlich-grauer Farbe sollten daher aus dem Angebot aussortiert werden.

✓ Genuss garantiert: Weise auch die Käufer auf die geringe Haltbarkeit der Früchte hin, um das beste Geschmackserlebnis zu erzielen.




BEI WELCHER TEMPERATUR LAGERST DU DIE FRÜCHTE OPTIMAL?


- Bei 0 Grad Celsius
- Bei 7,2 Grad Celsius
- Bei 17,2 Grad Celsius


SORTIMENTSPFLEGE FÜR PROFIS


Die tägliche Sortimentspflege ist ganz entscheidend für den Verkaufserfolg. Dabei empfiehlt sich eine prominente Platzierung in der Obst- und Gemüseabteilung – idealerweise in unmittelbarer Nähe zu Bananen, die als Frequenzbringer stets ein Anziehungspunkt für die Verbraucher sind.


TIPPS ZUR SORTIMENTSPFLEGE

-  Da Ananas vor allem spontan gekauft werden (siehe Kasten), ist ein attraktives, appetitliches Aussehen für den erfolgreichen Absatz besonders wichtig. Wenn zudem die gesamte Abteilung einladend gestaltet ist und Lust auf die frischen Produkte macht, lassen sich die Verbraucher gerne zum Kauf inspirieren.

-  Um die Spontankäufe zusätzlich anzuregen, sollte die Frucht prominent und am besten auf Augenhöhe im auffälligen Block platziert werden. Ein echter Blickfang im Markt sind Ananaspyramiden.

-  Verzehr- und Verwendungstipps sowie die generellen Produktinformationen zu Marken und Sorten werden von den Konsumenten dankbar aufgenommen. Die Etiketten und zusätzliche Rezepttipps (siehe Seite 31) sollten dabei optisch herausgestellt und gut lesbar sein.

-  Schnell geschnitten: Mache auf die richtige und leicht nachvollziehbare Zubereitung aufmerksam (siehe Seite 27).

-  Immer mehr Verbraucher achten auf Bio-Qualität. Nutze diesen anhaltenden Trend (siehe Seiten 22 und 23) und biete auch bei Ananas Ware aus kontrolliert ökologischem Anbau an. Das steigert die Kundenzufriedenheit und Deinen Umsatz, denn für Bio-Nahrungsmittel werden von den Konsumenten generell höhere Preise akzeptiert.



LEXIKON

Impuls- und Spontankauf | Wenn ein Shopper den Kauf nicht oder nur sehr grob (zum Beispiel „Obst“) vorher geplant hat, spricht man von Impuls- oder Spontankauf. Den Kauf im Voraus nicht geplant zu haben, bedeutet allerdings nicht, dass diese Produkte nicht gekauft werden.

Wenn dem Konsumenten die Produkte im Supermarkt auffallen, greift er spontan zu. Daraus lässt sich ableiten, dass eben diese Impuls- oder Spontankaufartikel für eine prominente Platzierung in der Abteilung oder auch eine Zweitplatzierung geeignet sind. Dadurch wird die Kundenschaft auf die Produkte aufmerksam gemacht. Sie landen dann impulsiv, das heißt spontan, im Einkaufswagen.

**GO
ONLINE**



BEI WELCHER TEMPERATUR LAGERST DU DIE FRÜCHTE OPTIMAL?

-  Bei 7,2 Grad Celsius

check!

ANANAS RICHTIG ZUBEREITEN

Verkaufseinmaleins: die richtige Schnitttechnik.



ANANAS-„SCHIFFCHEN“

Blütenansatz und Strunk, wie oben beschrieben, nicht abschneiden, sondern dran lassen und mit Messer und Löffel aushöhlen.

Die Schiffchen lassen sich geviertelt oder halbiert mit Obstsalat, Sorbet oder vielen anderen gesunden Nahrungsmitteln füllen.

IDEE!



WAS IST EIN ECHTER BLICKFANG AM POS?

- Ananaspalmen
- Ananasdreiecke
- Ananaspyramiden

ANANASVERKAUF

ANKURBELN



TIPPS FÜR DEINE KUNDEN

SCHÖNE OPTIK

Ananas sollten beim Kauf frisch aussehen, grüne Blätter haben und bei leichtem Druck nachgeben. Die Frucht reift von unten nach oben.

Deshalb ist der Zuckergehalt am Boden höher als direkt unter der Krone. Der Unterschied lässt sich herauschmecken.

ZÜGIG GENIEßEN

Nach dem Kauf sollte die Ananas möglichst schnell verbraucht werden. Anderenfalls lagert man sie innerhalb von zwei bis vier Tagen bei 8 bis 10 Grad aufrecht oder auf einer weichen Unterlage.

ACHTUNG EMPFINDLICH

Geschnittene Stücke halten sich nur bis zu zwei Tage im Kühlschrank.

FRUCHT MIT MEHRWERT

Nach dem Verzehr der Frucht kann die grüne Krone der Ananas noch als Blickfang dienen. Richtig eingepflanzt an einem warmen, hellen Ort ergibt sie eine attraktive Zierpflanze.



Gute Idee: Neben den renditestarken Fresh-cut-Angeboten (siehe Seite 23) kurbeln auch Verkostungsaktionen im Markt den Ananasabsatz an. Viele Kunden freuen sich bei diesen Probiermöglichkeiten über das zusätzliche Einkaufserlebnis. Voraussetzung ist natürlich eine gute Warenkenntnis des Promoters. Bei dieser Gelegenheit können die geschulten Mitarbeiter der Obst- und Gemüseabteilung ihr Ananaswissen bestens an die Kunden weitergeben.

SO GELINGT DIE VERKOSTUNG



Wähle einen gut frequentierten Standort innerhalb der Obst- und Gemüseabteilung. Verkostungen sollten unmittelbar neben der Platzierung von Ananas stattfinden. So kann der Verbraucher probieren und sofort zugreifen – und findet beim nächsten Einkauf die Ware auch gleich wieder am bekannten Ort. Probieraktionen an anderen Stellen im Markt verringern die Erfolgsrate, denn zumeist gehen die Kunden nicht nochmals in die Obstabteilung zurück, um das Produkt dort zu suchen.



Um die Verbraucher mit Kostproben von der Qualität und vom Geschmack zu überzeugen, biete auf einem Tablett



WAS IST EIN ECHTER BLICKFANG AM POS?

- ✓ Ananaspyramiden



**MIT VERKOSTUNGSAKTIONEN
BRINGST DU DEINE KUNDEN AUF
DEN GESCHMACK.**

bereits mundgerecht zubereitete Stücke zum mühelosen Zugreifen an. Aber: Immer nur so viel aufschneiden, wie aktuell und absehbar benötigt wird, da die Früchte schnell verderben.

✓ Zeige Deinen Kunden, wie einfach die Zubereitung einer ganzen Ananas in kleine Stücke ist. Verteile dazu auch vorbereitete Informationsmaterial, sodass die Verbraucher eine Anleitung für zu Hause mitnehmen können.

✓ Es empfiehlt sich der Einsatz einer Ananasschälmaschine, denn Verbraucher kaufen lieber die geschälten Früchte und greifen daher häufiger zu. Biete die geschälten Früchte zum Mitnehmen in Beuteln oder Bechern an.

✓ Auch manuelle Schäler sollten angeboten und deren Verwendung erklärt werden, damit Deine Kunden die Früchte zu Hause selbst schneiden können. Das fördert die Wiederholungskaufrate, denn wer bereits über einen eigenen Schäler verfügt, wird beim nächsten Einkauf eher erneut Ananas in seinen Warenkorb legen.

✓ Bringe im Rahmen der Promotion vor allem im Sommer Ananas als attraktive und originelle Dessertvarianten ins Spiel. Aufgrund ihrer ganzjährigen Verfügbarkeit lassen sich zu jeder Gelegenheit fruchtige Nachtische kreieren. Halte hierzu Vorschläge bereit (siehe auch nächste Seite).



Anregungen bietet das Rezeptbuch „Dolicious“ unter www.dole.com.



WAS EMPFIEHLT SICH BEI EINER VERKOSTUNGSAKTION?

- Zuvor Fachwissen aneignen
- Geschnittene Früchte anbieten
- Ananasschälmaschine einsetzen

REZEPTIDEE: FROZEN PINEAPPLE AM STIEL

Heiß auf Eis? Wie wäre es statt des klassischen Milcheises mit einer extra-fruchtigen Variante aus frischer Ananas? Frozen Pineapple am Stiel in Kombination mit Schokolade ist ein echter Sommerfavorit für Deine Kunden – und natürlich auch als Belohnung nach einem stressigen Arbeitstag für Dich!

ZUTATEN FÜR 8 STÜCK

- // Eine halbe reife Ananas
- // 100 g Zartbitterschokolade
- // 15 g gemischte gefriergetrocknete Beeren
- // Eisstiele

ZUBEREITUNGSZEIT

5 Minuten

GEFRIERZEIT

circa 3 Stunden

ZUBEREITUNG

1. Die Ananas in circa 1,5 Zentimeter dicke Scheiben schneiden. Ananasscheiben jeweils in zwei Dreiecke schneiden und mit der Schalenseite auf die Eisstiele stecken.
2. Dann die Ananas auf einem mit Folie belegten Brett drei Stunden gefrieren lassen.
3. Inzwischen die Schokolade hacken und über dem heißen Wasserbad schmelzen.
4. Gefrorene Ananasscheiben in die Schokolade dippen und mit den Beeren bestreuen.



DAS REZEPTBUCH
"DOLICIOUS"
FINDEST DU AUF
DOLE.COM, UNTER
INSPIRATION -
MEDIEN -
BIBLIOTHEK.



WAS EMPFIEHLT SICH BEI EINER VERKOSTUNGSAKTION?

- ✓ Zuvor Fachwissen aneignen
- ✓ Geschnittene Früchte anbieten
- ✓ Ananasschälmaschine einsetzen

BESTENS ORIENTIERT: UNECE-NORM

Ananas kommen, wie auch andere Obstsorten, in unterschiedlichen Qualitäten auf den Markt. Zur besseren Orientierung werden die Früchte entsprechend der Norm FFV-49 der Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen (Unece) in drei Klassen eingestuft. Auf allen Vermarktungsstufen sind in jeder Partie Güte- und Größentoleranzen für Erzeugnisse zulässig, die nicht den Anforderungen der angegebenen Klasse genügen.

GLEICHMÄSSIGE GRÖSSE

Die Größe wird bestimmt nach dem Gewicht. Um die Gleichmäßigkeit in der Größe zu gewährleisten, darf der Größenunterschied zwischen den Früchten eines Packstücks folgende Werte nicht überschreiten:

// **300 Gramm** für Früchte, die 1.300 Gramm oder weniger wiegen,

// **680 Gramm** für Früchte, die mehr als 1.300 Gramm wiegen.

Auch die Aufmachung der Verpackung und die Kennzeichnung sind in der Unece-Norm festgelegt.



QUALITÄTSKLASSEN

In welche Klasse eine Frucht gehört, hängt von Form, Farbe und Größe ab.

KLASSE EXTRA

Höchste beziehungsweise hervorragende Qualität. Die Früchte sind sortentypisch in Form, Entwicklung und Färbung und weisen alle die Sorte kennzeichnenden Eigenschaften auf.

KLASSE I

Gute Qualität.

Alle sortentypischen Merkmale sind vorhanden. Leichte Fehler hinsichtlich Form, Entwicklung und Farbe werden toleriert, sofern sie wesentliche Eigenschaften wie zum Beispiel die Haltbarkeit nicht beeinträchtigen.

KLASSE II

Marktfähige Qualität.

Diese Früchte erfüllen keine höheren Anforderungen, doch Mindesteigenschaften sind gegeben. Fehler sind zulässig hinsichtlich Form, Entwicklung und Farbe, sofern nicht wesentliche Eigenschaften wie zum Beispiel die Haltbarkeit beeinträchtigt werden.



WO SIND DIE VERMARKTUNGSVORGABEN FÜR ANANAS FESTGELEGT?

- Lebensmittelbuch
- Lebensmittelinformations-Verordnung
- Unece-Norm

QUALITÄT MIT HERZ



SEIT DEM JAHR 2011 BEFINDET SICH DIE EUROPAZENTRALE DES UNTERNEHMENS DOLE IN HAMBURG.

Das Unternehmen Dole hat seinen europäischen Hauptsitz in Hamburg und ist spezialisiert auf den Import von Obst aus Übersee. Auch Tafeltrauben gehören zum Portfolio. Dole arbeitet beim Traubenanbau mit zertifizierten Erzeugern aus aller Welt zusammen – etwa in Chile oder Indien.

GRUNDSTEIN AUF HAWAII

Der Grundstein für die Dole Food Company, Inc. wurde gelegt, als Samuel Castle und Amos Cooke, ursprünglich aus Boston, ihre Handelsgesellschaft auf Hawaii gründeten.

Von Anfang an drehte sich bei Dole alles um ein einfaches Prinzip: Qualität. Seitdem hat sich das Unternehmen zu einem Marktführer mit einer umfangreichen Palette an Produkten und Märkten entwickelt.

Schon seit der Firmengründung werden alle Produkte nachhaltig angebaut, dabei werden die Anbaumethoden stets überprüft und verbessert. Zum Sortiment gehören neben Ananas auch Bananen, Beeren, Mangos, Avocados, Trauben und Zitrusfrüchte. Mittlerweile besteht das Unternehmen seit über 160 Jahren.



WO SIND DIE VERMARKTUNGSVORGABEN FÜR ANANAS FESTGELEGT?

✓ Unece-Norm

HIER
UMKNICKEN!
LÖSUNG AUF
DER NÄCHSTEN
SEITE.



ALLES KLAR? WISSENS-CHECK 1

Mehrfachantworten sind möglich!

IN WELCHEM VERTRIEBSKANAL WERDEN DIE HÖCHSTEN UMSÄTZE MIT ANANAS ERZIELT?

- SB-Warenhäuser
- Discounter
- Vollsortiment

WIE HOCH IST DER DURCHSCHNITTLICHE VERKAUFSPREIS PRO ANANASFRUCHT?

- 0,62 Euro
- 2,01 Euro
- 16,2 Euro

AUS WELCHEM LAND BEZIEHT DEUTSCHLAND HAUPTSÄCHLICH ANANAS?

- China
- Chile
- Costa Rica

WO WERDEN ANANAS VOR ALLEM ANGEBAUT?

- Lateinamerika
- Afrika
- Asien

WO WACHSEN UND GEDEIHEN ANANASFRÜCHTE?

- Bodennah an Stauden
- An hohen Palmen
- An circa 20 Meter hohen Ananasbäumen



WANN SIND ANANAS FÜR DEN EXPORT GEEIGNET?

- Wenn sie im Wasserbad untergehen
- Wenn sie im Wasserbad obenauf schwimmen
- Wenn sie im Wasserbad ihre äußere Farbe entwickelt haben



HIER
UMKNICKEN!
LÖSUNG AUF
DER NÄCHSTEN
SEITE.



ALLES KLAR? WISSENS-CHECK 2

Mehrfachantworten sind möglich!

WAS WIRD NACH DER LÖSCHUNG DER WARE IM ZIELHAFEN BEI DER EINGEHENDEN QUALITÄTSKONTROLLE GEPRÜFT?

- Schalen- und Pulpenausfärbung
- Zuckergehalt und Kronenlänge
- Etwaige Transportschäden

WAS VERSTEHT MAN UNTER EINEM REFRAKTOMETER?

- Gerät zur Ermittlung des Süße- und Reifegrades bei Früchten
- Spezielle Erntemaschine
- Gerät zur Überprüfung der Lagertemperatur

WELCHE AUSSAGE TRIFFT ZU?

- Die Farben von ausgereiften Früchten variieren, je nach Anbaubedingungen, zwischen Grün und Gold.
- Ausgereifte Früchte sind immer grün.
- Im Handel werden Früchte in sechs Farbstufen angeboten.

WIE LASSEN SICH BEIM ANANASABVERKAUF DEUTLICH HÖHERE MARGEN ERZIELEN?

- Früchte nicht einzeln, sondern nur in kompletten Steigen zum Verkauf anbieten
- Früchte geschält und geschnitten verkaufen
- Früchte direkt vor den Kunden zubereiten, um Frische zu demonstrieren

WAS GILT ES BEI DER LAGERUNG VON ANANAS ZU VERMEIDEN?

- Zugluft
- Lagerung auf kalten Böden
- Nicht zu viel Ware auf einmal ordern

WELCHE MASSNAHMEN KURBELN DEN ABVERKAUF AN?

- Etiketten mit den Produktinformationen optisch herausstellen
- Rezeptideen am Regal anbringen
- Platzierung im Block und auf Augenhöhe

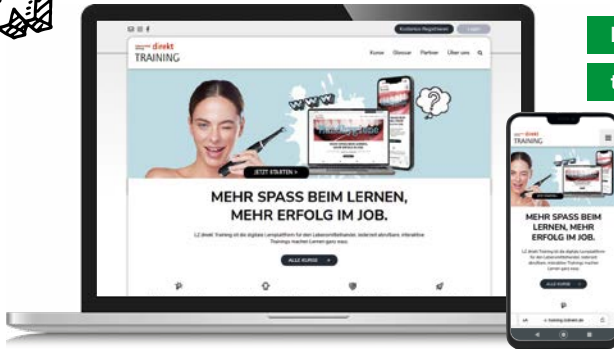
NOCH MEHR BRAINFOOD!

... GIBT ES IN DER
LZ DIREKT LERNWELT

In unserem Shop Izdirekt-lernwelt.de findest Du noch viel mehr Wissen in gedruckter Form:

- /// Die kompletten Markenlehrbrief-Boxen mit allen aktuellen Markenlehrbriefen
- /// Nützliche Basis- und Prüfungstrainer
- /// Eine Auswahl an interessanten Fachbüchern und Nachschlagewerken

Das E-Learning-Portal training.Izdirekt.de für Mitarbeitende im Lebensmitteleinzelhandel ist mit kompakten E-Trainings inklusive Abschlusszertifikaten die perfekte, flexible und interaktive Ergänzung zu den Markenlehrbriefen. Hier kannst Du jederzeit **kostenlos und ohne Registrierung** Dein Wissen auffrischen: egal ob am PC, Tablet oder Smartphone.



Izdirekt-lernwelt.de

training.Izdirekt.de

IMPRESSUM

4. AUFLAGE
2025

Ein Markenlehrbrief der
LZ direkt Lernwelt, Deutscher Fachverlag GmbH
Mainzer Landstraße 251, 60326 Frankfurt am Main

Head of LZ direkt Lernwelt: Nicole Grohmann

Creative Direction LZ direkt Lernwelt:
Anke Couturier

Redaktion: Bernd Nusser, Fabienne Leonard

Grafische Gestaltung: Anke Couturier

In Zusammenarbeit mit
Dole Europe GmbH
Stadtdeich 7
20097 Hamburg
www.dole.com

Bestellservice und Auslieferung

Herold Fulfillment GmbH, Daimlerstraße 14,
85748 Garching b. München
Tel. +49 (0)89 613871-0
lernwelt@herold-fulfillment.de, www.Izdirekt-lernwelt.de

BILDNACHWEIS

AdobeStock (Seiten 3, 10, 17, 18, 26, 34: *dinvector*; 7, 15: *Bowonpat*, 16: *africa-studio*; 7, 28: *Coprid*; 10: *Markus Quabach*; 20: *Lucky Dragon*; 27: *nungning20*); **Dole Europe** (Seiten 5, 12, 13, 19, 22, 23, 24, 27, 29; 5, 30: *Maïke Jessen*; 32: *Andreas Vallbracht*; 14, 15, 16, 17, 36: *Laurent Vautrin*; 18: *Querkant-Foto*); **iStockphoto** (Seiten 1: *RistoArnaudov*; 2, 20, 30, 35, 36: *Frank Ramspott*; 4: *JDawnInk*; 7, 15, 21, 33: *DragonTiger*; 8, 27: *FabrikaCr*; 3, 7, 15, 21: *Ollustrator*; 8: *pidjoe*; 10: *draco77*; *MR1805*; *Patcharin Simalhek*; 13, 17, 25, 31: *Tatiana Davidova*; 19: *thekopmylife*; 20, 27, 33, 34: *Unchalee Khunchaturus*; 21, 23, 26, 27, 28, 29, 32, 33, 34, 35: *ulimi*; 24: *Olga Kurbatova*; 25: *skyneshar*; 32: *Vershiniin*); **Shutterstock** (Seiten 5, 6: *Try_my_best*; 23: *Antonio Gravante*; *MarcoFood*; 35: *bqmgeng*; *Intellson*); **Unsplash** (Seite 2: *Patrick Assale*)

MARKENLEHRBRIEF

EIN PRODUKT DER LZ DIREKT LERNWELT

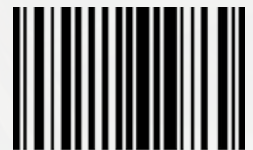
MEHR WISSEN, BESSER VERKAUFEN!

LZ direkt Lernwelt

Deutscher Fachverlag GmbH
Mainzer Landstraße 251
60326 Frankfurt am Main

lzdirekt-lernwelt.de

training.lzdirekt.de



160290