

10 Gebote im Verkauf

Hygiene im Verkauf in der Corona-Krise

Bitte beachten Sie – zusätzlich zu den schon bisher üblichen Hygieneregeln – ab sofort folgende besondere Hygieneregeln.

Hände waschen!	Waschen und desinfizieren Sie sich regelmäßig die Hände – grundsätzlich nach jedem Bedienvorgang.
Halten Sie Abstand!	Halten Sie mindestens 1,5 m Abstand zu Ihren Kunden. Das gilt ganz besonders, wenn Sie nicht hinter dem Tresen stehen. Halten Sie möglichst viel Abstand zu Ihren Kolleginnen und Kollegen.
Achten Sie auf die Nies- und Hust-Etikette!	Niesen und Husten Sie nicht in Richtung der Kunden oder der Backwaren. Wenn möglich, gehen Sie in einen anderen Raum oder eine Raumecke, wenn Sie niesen und husten müssen. Niesen und husten Sie in die Armbeuge oder ein Einmalhandtuch. Waschen Sie sich danach die Hände.
Lebensmittel nicht ohne Schutz anfassen!	Verwenden Sie Einweghandschuhe, Papier oder eine Greifhilfe (z. B. Zange), wenn Sie Lebensmittel anfassen.
Bedienen und Bezahlen trennen!	Teilen Sie das Bedienen und das Bezahlen bzw. Kassieren auf verschiedene Kolleginnen oder Kollegen auf. Tragen Sie beim Kassieren nicht dieselben Handschuhe, mit denen Sie Backwaren berühren.
Vermeiden Sie Warteschlangen im Laden!	Stellen Sie sicher, dass auch die Kunden untereinander ausreichend Abstand halten. Lassen Sie nur eine begrenzte Zahl an Kunden in den Laden. Markieren Sie z. B. auf dem Boden Haltelinien.



Zentralverband des
Deutschen Bäckerhandwerks e.V.

10 Gebote im Verkauf

Kein mitgebrachtes Geschirr!	Lehnen Sie von Kunden mitgebrachtes Geschirr, Mehrwegbecher oder ähnliches ab. Nehmen Sie solche nicht hinter den Tresen. Sorgen Sie dafür, dass sie nicht auf dem Tresen abgestellt werden.
Geld auf den Teller, nicht in die Hand!	Nehmen Sie Geld nicht aus der Hand des Kunden. Geben Sie Wechselgeld nicht in die Hand des Kunden. Stellen Sie einen Porzellanteller oder eine Porzellanschüssel oder einen Zahlsteller mit glatter Oberfläche auf, den Sie regelmäßig desinfizieren.
Motivieren Sie zu elektronischer Kartenzahlung!	Wenn möglich sollten Kunden unbar zahlen. Bieten Sie Ihren Kunden diese Möglichkeit aktiv an.
Seien Sie konsequent!	Halten Sie sich an diese Verhaltensregeln und achten Sie darauf, dass Ihre Kunden sich daran halten. Geben Sie freundlich, aber bestimmt Anweisungen. Die vernünftigen Kunden werden es Ihnen danken.