

Wissen

Für den Kunden

Fritz Gempel
Ist Metzgermeister,
Berater und Buchautor.



Wann Fleisch wirklich preiswert ist

Der wertvolle Rohstoff Fleisch ist oft superbillig. Als Lockvogel-Angebot soll er die Kunden in die Discounter locken. Das kommt den Verbraucher teuer zu stehen.

Um billig von preiswert zu unterscheiden, lohnt ein Blick hinter die Kulissen. Am Anfang steht beispielsweise ein europaweit tätiger Discounter. Sein Erfolg basiert auf den niedrigsten Preisen für Lebensmittel. Die Rechnung geht betriebswirtschaftlich auf. Denn es gibt genügend viele Konsumenten, die bei Fleisch vor allem „billig“ wollen. Unser Discounter will nun auch gegen die anderen im Markt gewinnen, will die Wettbewerber verdrängen. Denn, so die Strategie: Wenn die anderen Anbieter erstmal weg sind, dann kann Kasse gemacht werden.

Das System Discount

Unser Beispiel-Discounter führt insgesamt 800 Artikel. Einer davon heißt „Hackfleisch, gemischt“, ein anderer heißt „Putenschnitzel“. Die beiden genannten Fleischsorten eignen sich für Lockvogel-Angebote besonders gut. Denn aus Hackfleisch und Putenschnitzel können immerhin 67 Prozent der Menschen in Deutschland noch selbst eine Mahlzeit zubereiten. Und wenn der Kunde erst mal im Markt ist, wird er – außer den Preisknüffeln – noch weitere Artikel in seinen Einkaufswagen legen. Den Preis für die beiden Fleischangebote kalkuliert unser Beispiel-Discounter nicht, er setzt ihn fest. Und zwar so, dass er die Preisführerschaft hat. Kein anderer darf billiger sein. Sein Ziel ist es, noch mehr Kunden zu locken und noch mehr Wettbewerber zu verdrängen. Das Restsetzen eines Preises geht im Billigsystem des Discount ganz einfach von oben nach unten. Vielleicht war bisher das Kilo „Hackfleisch, gemischt“ zum „Dauer-Niedrigpreis“ von 2,99 Euro erhältlich. Jetzt soll es nur noch 2,49 Euro kosten. In der Chefetage unserer Discounter-Kette rechnet man sich aus, dass nicht ganz so marktmächtige Wettbewerber bei diesem Preis nicht mehr mithalten können. Und man rechnet sich aus, dass Kunden mehrheitlich vor allem „billig“ wollen.



Das System Billigfleisch schadet Bauern, Tieren, Umwelt und Menschen. Foto: Georg Lukas

Jeder, der in der Schule einmal die Grundsätze der kaufmännischen Produktkalkulation gelernt hat, würde jetzt einwenden, dass unser Discounter so Verluste erleidet. Von wegen! Der Discounter geht zu seinem Fleischgroßhändler, das ist einer der wenigen, ganz großen Schlachthöfe und Fleischmarkter in Europa. Der Discounter sagt einfach: „Das Hackfleisch, das Du uns lieferst, kostet ab Montag 0,50 Cent pro Kilo weniger.“ Darauf meint der Verantwortliche des Schlachthofs: „Das geht gar nicht, dann machen wir Verlust.“ Darauf antwortet der Discounter-Manager: „Na, dann lass Dir etwas einfallen. Sonst ist der Auftrag weg.“ Und der Schlachthof-Manager lässt sich etwas einfallen: Vielleicht müssen die Arbeiter etwas mehr arbeiten für das gleiche Geld. Vielleicht muss alles bei der Schlachtung schneller gehen. Und ganz sicher gibt der Schlachthof den niedrigeren Preis an die Bauern weiter. Denn: Der Schlachthof ist vom Discounter ebenso abhängig wie der Bauer vom Schlachthof. Auch der Bauer wird sich in dieser Kette von Billigpreisen wehren und sagen: „Ich verlan-

ge aber den fairen Marktpreis.“ Doch der Viehein Käufer des Schlachthofs wird antworten: „Wir bestimmen Deinen Preis. So wie der Discounter unseren Preis bestimmt.“ Der Bauer erwidert, für den niedrigeren Preis sei es gar nicht möglich, die Tiere zu füttern. Darauf kontert der Viehein Käufer: „Dann lass Dir eben etwas einfallen.“ Und so geht das Spiel weiter. Der Bauer fragt schließlich seinen Futtermittel-Lieferanten, ob es nicht eine Möglichkeit gibt, die Tiere billiger zu füttern. Der Futtermittelhersteller überlegt, mit welchen Zutaten man Futtermittel noch günstiger herstellen könnte.

So geht das Spiel. Es muss billig sein, der Rest ist egal. Leider. Dass vom System Billigfleisch weder die Tiere noch die Natur noch die Menschen profitieren, liegt auf der Hand. Auf allen Ebenen lassen sich die Verantwortlichen irgendetwas einfallen, damit es noch ein wenig preiswerter geht. Zur Absicherung muss auf allen Ebenen einer ein Zertifikat unterschreiben, dass alles, was gemacht wird, nach Recht und Gesetz ist. So wäscht sich der oberste in der Kette, unser Discounter, im Zweifelsfall die Hände in Unschuld. Dieses System schadet damit Bauern, Tieren, Umwelt und Menschen. Billigfleisch ist gemeinwohlschädlich.

Das System Fleischer

Die Alternative: Im Viehstall stehen der Bauer und der Fleischer. Es könnte auch ein regionaler Viehhändler statt des Fleischers sein. Zwischen dem Bauern und dem Fleischer besteht eine Vereinbarung, dass der jede Woche im Spiel von Angebot und Nachfrage ermittelte Marktpreis gezahlt wird. Häufig wird für besondere zusätzliche Leistungen des Bauern ein Mehrpreis bezahlt – etwa wenn die Tiere mehr Platz haben. Immer öfter garantere Fleischer ihren Landwirten auch Mindestpreise. So wird abgesichert, dass es sich der Bauer leisten kann, seine Tiere immer ordnungsgemäß zu halten und zu füttern. Bauer und Fleischer treffen sich beim Viehhandel auf Augenhöhe, sie sind wirtschaftlich etwa gleich stark aufeinander angewiesen. So entsteht ein faires Geschäft. Noch heute ist der Handschlag üblich, mit dem das Geschäft besiegelt wird. Der Autor dieses Beitrags ist in der Welt des Handschlags zwischen Bauer und Fleischer groß geworden und hat die Ehrhartigkeit dieser handwerklich-bäuerlichen Wirtschaftsweise von Kind an bewundert.

Das Fleisch der Tiere gelangt nach der Schlachtung in die Bedientheke eines Fleischer-Fachgeschäfts oder eines regionalen Lebensmittelhändlers. Der Preis wird kalkuliert. Im Preis enthalten ist der faire Lohn für die Arbeit des Bauern. Ebenso beschäftigt ein Fleischer viel mehr Mitarbeiter, um ein Kilo Fleisch zu verkaufen: Die Personalkostenquote einer einzelnen Metzgerei ist etwa zehnmal so hoch wie die eines Discounters. Und selbst die Bedientheke eines Supermarkts hat etwa den siebenfachen Personalkostenanteil. Wer das alles weiß, erkennt, wie preiswert der Einkauf von gutem Fleisch an der Servicetheke tatsächlich ist. Wenn wir in diese Gegenüberstellung noch Fragen des Umweltschutzes einbeziehen, wird die Bilanz noch deutlicher: Denn im Fleischerhandwerk wird in regionalen Wirtschaftskreisläufen gearbeitet.

Dabei kommen auch die Mitarbeiter aus der Region und ernähren hier ihre Familien. Die lebenden Tiere und viele andere Lebensmittel kommen auf kurzen Wegen zum Verbraucher – das vermeidet zahlreiche Umweltbelastungen von vornherein. Regionale Kreisläufe sind Bündnisse, von denen alle profitieren: Die Bauern haben ihr sicheres Auskommen, die Fleischer verfügen über sicheres und gutes Fleisch, es gibt zahlreiche Arbeitsplätze in vielen kleinen und mittleren Unternehmen – und die Verbraucher essen Lebensmittel von hier mit gutem Gewissen.

» Die Preise müssen die ökologische Wahrheit sagen.«

Ernst-Urich von Weizsäcker

Dieser Satz ist auch die Aufforderung, dass alle Belastungen, die vom System Billigfleisch auf unser Gemeinwesen ausgehen, im Preis dargestellt werden. Dann wäre das Billigfleisch im Discounter am Ende. Dann würde sich die Arbeit des Bauern und des Fleischers wieder mehr lohnen.

Es gibt viele gute Gründe, zu sagen „Leute, kauf gutes Fleisch!“, 1. bis 6/2016

Fünf Tipps zum Sparen

1. Kaufen Sie nicht das, was alle kaufen. Es gibt Fleischteilstücke, die hohe Zartheit und den typischen Geschmack bieten, aber wegen ihrer Optik weniger beliebt sind. Vom Rind ist das die Blattschulter, auch Flache Schulter genannt. Oder Sie bereiten ein Gulasch nicht aus der Keule, sondern aus der Rinderwade zu.
2. Kaufen Sie antizyklisch. An Weihnachten wollen alle Fleisch kaufen, Sie sind dann am teuersten. Im Hochsommer wollen alle grillen. Zu dieser Zeit sind Spare Ribs so teuer wie Schnitzel.
3. Kaufen Sie abwechslungsreich. Inneren etwa sind enorm lecker, für die Ernährung sehr wertvoll und zudem preisgünstig.
4. Kaufen Sie frische Zutaten. Die Bequemlichkeit, die fertig zubereitete, oft auch noch aufwendig verpackte Gerichte bieten, muss teuer bezahlt werden. Wer frisches Fleisch und frisches saisonales Gemüse kauft, ernährt sich gesund und spart Geld.
5. Auch dort, wo hochwertiges Fleisch verkauft wird, gibt es Angebote, die den Kunden das Versprechen „Handwerk plus preiswert“ geben.



Journal - Das Thememagazin der afz. Verlag: Deutscher Fachverlag GmbH (069 7595-5533), 60264 Frankfurt am Main. Chefredaktion: Jörg Schriener (v.i.S.d.P.), Sandra Sieler. Redaktion: Gerd Aebin, Bernd Feuerstein, Fritz Gempel, Renate Köhliche, Monrika Mahes, Birgit Winterhaldler-Spee. Layout: Peter Baumeister, Marcel Möbius. Anzeigenleitung: Christine Conzen (kom.). Druck: Societatis Druck, Kurfürstenstr. 4-6, 64546 Mörfelden-Walldorf. Gedruckt auf umweltfreundlich chlorfreiem Papier. Erscheinungsweise: Zweifmal jährlich. ISSN-Nummer: 1615-9845

