

## **Brief an die Fleischer (1)**

Liebe Kolleginnen und Kollegen, mit diesem Brief startet eine Serie, die sich mit der Situation des österreichischen Fleischerhandwerks im Wettstreit mit den Giganten des Lebensmittelhandels auseinandersetzt. Jenen Leserinnen und Lesern, die mich nicht kennen, darf ich mich kurz vorstellen: mein Name ist Karl Wegschaider, im Rahmen meiner langjährigen Berufspraxis konnte ich Erfahrungen in nahezu allen Bereichen der Fleischerbranche sammeln. Diese und die langjährigen Kontakte zum selbständigen Unternehmertum begründen mein vehementes Interesse an der aktuellen Situation der gewerblichen Fleischer und auch Bäcker.



Der Rückblick auf die letzten 40 Jahre ist für das Fleischergewerbe alles andere als befriedigend. Von annähernd 6000 Betrieben im Jahr 1970 und nahezu 100% Marktanteil bei Fleisch und Wurst schrumpfte die Branche auf aktuell etwa 1100 Unternehmen. Die Marktanteile im Fleisch- und Wurstverkauf an

die Haushalte bewegen sich derzeit bei +/- 10%.

Die einzigen Lichtblicke in dieser Entwicklung sind darin zu sehen, dass es noch eine ganze Reihe von guten Fleischerbetrieben gibt, die mit viel Engagement der Chefleute heute noch erfolgreich geführt werden. Wie lange diese - insbesondere dann, wenn sie als Einzelkämpfer aktiv sind - werden bestehen können, ist allerdings ungewiss.

Unverhältnismäßig schwieriger ist die wirtschaftliche Situation wahrscheinlich für jene paar Dutzend Filialbetriebe, die den Rückgang der Fachgeschäfte zumindest zu einem kleinen Teil mit ihrer Filialexpansion aufgefangen haben. Sie kämpfen heute mit einer unerbittlichen Konkurrenz und haben einem enormen Kostendruck standzuhalten.

Erinnern Sie sich noch? Ende der 60er- Anfang der 70er-Jahre entstanden die ersten Großmärkte des Lebensmittelhandels mit den ersten leistungsstarken Fleisch- und Wurstabteilungen. Einige Jahre später ließ Billa-Gründer Karl Wlaschek in der Fernsehwerbung das Fleischerbeil, die Praxe, auf das Karree niederfahren und läutete damit den großflächigen Einstieg des Handels in den Fleischverkauf ein. Gleichzeitig wurden auch die Wurst- und Feinkostabteilungen der Supermärkte schrittweise ausgebaut. Insbesondere ab Anfang der 90er-Jahre war im Handel ein echter Quantensprung bezüglich Qualität, Auswahl und Service festzustellen.

Was geschah bei den Fleischern? Diese Frage kann leider nur wie folgt beantwortet werden: WENIG bis NICHTS! Die kleinen, auf sich alleine gestellten Fleischer konnten dieser Entwicklung nichts entgegensetzen und wussten auf die Werbekraft der Supermärkte keine wirklich gute Antwort.

Anders war die Situation im Handel. Im direkten Wettstreit zwischen den damaligen Größen Konsum, Billa und Spar wurde in den vergangenen 80er- und 90er-Jahren das Fleischgeschäft geradezu als Kundenmagnet angesehen. Kein Flugblatt, keine Zeitungseinschaltung ohne „Billigangebote“ aus dem

Fleischsektor. Innerhalb einer Zeitspanne von vielleicht 10 Jahren ist es dem Handel damals gelungen, viele Fleischerfachgeschäfte aus dem Markt zu drängen oder zumindest in eine Statistenrolle zu zwingen.

Im nächsten Brief erlaube ich mir, näher auf die Sonderleistungen des Handels und die darauf folgenden Reaktionen der Fleischer einzugehen.

Mit kollegialen Grüßen, Karl Wegschaider

**Besuchen Sie uns auf: [fleischundco.at](http://fleischundco.at)**