

Wer ist der Gegner?

Es geht uns nicht mehr so gut wie früher. Wer ist daran schuld, wer ist der Gegner?

Die Ketten des Lebensmitteleinzelhandels? Ja, auch. Aber statt zu jammern sollten wir einmal schauen, was sie alles für uns tun. Sie bewerben (z. B. mit ihren Flugblättern) wöchentlich Fleisch. In Zeiten von steigendem Vegetarieranteil und dem Trend, Fleischkonsum als ungesund und auch ethisch nicht vertretbar darzustellen, sollten wir dafür dankbar sein.

Gesellschaftliche Trends zu steuern, ist nur mit veritablem Mittelaufwand zu bewerkstelligen – diese Finanzkraft (und die notwendige Koordination) könnte der Fachhandel gar nicht aufbringen. Auch die Breite des Fleischwarenangebots wird in den Flugblättern ebenso regelmäßig gezeigt wie neue Trends von Bio bis Pulled Pork. Die Wirkung dieser Werbung ist nicht auf das Kaufverhalten in den Ketten beschränkt. Danke LEH-Ketten!

Gegner Gempsehändler – Stichwort Vegetarier, Veganer, etc.? Ja, auch. Es hat aber immer schon Menschen gegeben, die kein oder wenig Fleisch essen. Lustigerweise bringt der Trend, Vegetarismus zu zelebrieren, Blöden hervor, die völlig neu sind: die fleischlose Wurst, das Vegetarierschnitzel, etc. Wir Carnivore (Fleischesser) sollten unsere Stelze einmal in Form eines Salats pressen!

Gegner Bioladen? Ja, auch – aber nicht wirklich. Die (stark wachsende) Gruppe, der bio wichtig ist, besteht nur zum Teil

aus Vegetariern. Fleisch aus biologischer Landwirtschaft hat gerade in Österreich große Bedeutung. Großer Vorteil für das Fachgeschäft: Die Zielgruppe ist kaufkräftig und auch bereit für bio mehr zu zahlen. Nutzen Sie das!

Der größte Gegner? Meistens wir selbst, unsere eigene Bequemlichkeit. Änderungen sind für alle Menschen immer eine Herausforderung weil damit Ängste verbunden sind.

Die Probleme der Gegenwart kennt man, man hat gelernt damit umzugehen – wer weiß ob man mit denen der Zukunft zurechtkommt? Die Erfahrung zeigt allerdings, dass die Menschheit das immer geschafft hat – allerdings meistens erst als der Leidensdruck stark genug war. Also raus aus der Komfortzone, den emotionalen Schweinehund überwinden und neue Modelle planen, umsetzen und leben!

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at