



Spannungsfeld: Bio in Supermärkten und jetzt auch in Discountern

Spannungsfeld: Kalkulation, - angemessener Preis, - Preis- (Dumping) Spirale

Bio im Discount

Mit dem Thema und den Folgen aus dieser Entwicklung sind wir eigentlich schnell fertig. Man kann für diese Handlungsfolge jede Menge Beispiele aus der konventionellen Landwirtschaft und dem allgemeinen Handel finden. Discounter nehmen Produkte dann in ihr Sortiment, wenn entweder lukrative Absatzmengen zu erwarten sind, oder wenn es als „Lockangebote“ die Kundenfrequenz insbesondere zum Wettbewerb erhöht. Die Einkaufspreise werden dann stetig nach unten verhandelt. Keine anderen Gesichtspunkte müssen hier bemüht, oder überhöht werden, das Gewissen bzw die Verantwortung dieser Unternehmen erschöpft sich im Streben nach Marktanteilen und Shareholder Value. Und trotzdem ist ganz wichtig festzuhalten: wenn wir an die Notwendigkeit grossflächiger biologisch/ökologischer Landwirtschaft glauben, wenn wir sicher sind, dass das eine Überlebensfrage für uns, und unseren Planeten ist, brauchen wir einen breiten Absatz der Produkte, brauchen wir die Akzeptanz für diese Produkte auf allen Handelsebenen. Oder anders herum: wenn wir aus der Nische herauskommen wollen, müssen die Produkte da hin wo die Menschen sind, und die sind nun mal in Supermärkten und Discountern und nicht im Naturkostladen. Andererseits kann man die Preisspirale nach unten bereits bei den Bioprodukten sehen, die Konsequenzen werden nicht lange auf sich warten lassen. Nicht gut. Nicht gut für Bauern, Hersteller, und auch nicht gut für die Qualität der Produkte. So werden aus Lebensmitteln wieder Nahrungsmittel, dafür sind wir nicht angetreten, das muss uns deutlich zu wenig sein! Mehr dazu mal an anderer Stelle.

Der angemessene Preis

Eigentlich auch ein einfaches Thema. Den angemessenen Preis gibt es objektiv und übergreifend nicht. Alle Handelsformate haben ihre eigenen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und Notwendigkeiten. Ein Discounter ganz andere als ein Naturkostladen, oder zB wir als Regio-Laden. Die Grundstruktur ist aber immer dieselbe: Fixkosten und Personalkosten auf der einen Seite, und Kundenfrequenz und Einkaufswert pro Kunde, auf der anderen Seite, ergeben dann die notwendige Handelsspanne des entsprechenden Formats. Dazu kommt dann noch die Gewinnerwartung des, oder der Eigentümer. Alle Unternehmer versuchen in diesem Spannungsfeld zu überleben, soweit für Alle gleich, die Methoden und Massnahmen aber, -machen dann den individuellen Unterschied.

Kalkulation im Regio-Laden

Unsere Handelsspanne, das ist die Differenz von Einkaufspreis zu Verkaufspreis, unter Berücksichtigung der Fix- und Personalkosten. Das ergibt dann die Kalkulation, also den Aufschlag, auf unseren Einkaufspreis und somit den VK, also „Ihren“ Preis. Gewinne müssen und wollen wir als gemeinnützige Gesellschaft nicht erzielen, unsere Kosten decken müssen wir aber sehr wohl. Wie also entsteht unser Verkaufspreis: indem wir möglichst konsequent versuchen den für uns, unter unseren Bedingungen, notwendigen Aufschlag durchzusetzen. Das auch, und trotz dem Wettbewerb, der manchmal, vielleicht häufig, günstiger ist. Wir machen keine Lockangebote, wir kalkulieren die sogenannten Schlüsselprodukte wie Milch, Waschmittel, Klopapier, Butter etc nicht anders als alle anderen Produkte. Wenn wir Sonderangebote machen dann nur weil ein Produkt besonders günstig im Einkauf war, weil ein Produkt weg muss, zB wg Übermenge oder Haltbarkeitsende, oder wenn wir uns von einzelnen Produkten oder deren Hersteller trennen wollen.

Warum sollte Sie das interessieren, -warum sollten Sie bei uns einkaufen?

Wir versuchen ehrliche Produkte, von uns bekannten und als unterstützenswert eingeschätzten, Herstellern zu handeln. Wir versuchen seriös den notwendigen Preis zu kalkulieren. Wir wollen Sie mit möglichst vielen Gesichtspunkten über unsere Produkte, unsere Hersteller und Bauern, aber auch über unsere Beweggründe, Ziele und Ideale informieren. Wir wollen, dass Sie zu uns kommen, weil Sie unsere Lebensmittel schätzen, unsere Hersteller und Bauern, - auch uns als grüner zweig, mit allen unseren Zielen und Ideen unterstützen wollen. Jeder entscheidet sich, jeden Tag zu diesen Themen, ich will Sie auffordern das bewusst und mit Verantwortung für sich und die Welt zu tun, positionieren Sie sich!