

# FLEISCHEREI TRIFFT FLEISCHERSATZ-PRODUKT

*Ersatzprodukte ins Sortiment aufnehmen:  
Fünf-Punkte-Plan zum Erfolg*



Während des Studiums beschäftigte sich Scharfenbaum vermehrt mit dem Thema der pflanzenbasierten Ernährung und sieht jetzt die Chance, mit der Einführung von Fleischersatzprodukten im elterlichen Unternehmen die eigenen Werte und Überzeugungen mit einfließen zu lassen.

**P**ia Scharfenbaum zeigt, dass die Lust an hochwertigen Fleischwaren und an einer flexitarischen Ernährung eng verbunden sind. Für ihre Bachelorarbeit mit dem Thema „Produkteinführung von vegetarischen Fleischersatzprodukten bei der Metzgerei Thomas Kurz“ hat die aus einer Fleischerfamilie stammende Studentin sechs Unternehmen interviewt, die Fleischersatzprodukte produzieren und vertreiben. Zwei davon sind Fleischereien. Ihre Erkenntnisse hat die junge Unternehmerin nun für die Branche in einem kurzen Leitfaden für die Einführung von Fleischersatzprodukten zusammengefasst. Eine vegetarische Ernährung liegt im Trend und die Zahl der vegan oder vegetarisch lebenden Personen in Deutschland steigt stetig an. Gleichzeitig steigen die Absatzzahlen und die Nachfrage nach Fleischersatzprodukten.

Im ersten Quartal 2020 stieg der Absatz um ganze 37 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal. Wie aber soll man als Metzger Teil des Wachstums werden und davon profitieren? Und wann lohnt es sich die Ersatzprodukte ins Sortiment aufzunehmen?

## 1. Das Firmenimage oder: Wer sind wir?

Die Beweggründe, eine vegetarische Ernährung zu bevorzugen, sind unter anderem Nachhaltigkeit, Umweltschutz und Tierwohl. Daher sollte sich Ihr Unternehmen ebenfalls damit identifizieren können. Für Unternehmen, dessen Identität nicht mit diesen Werten übereinstimmt, ist der Wechsel zum Fleischersatzprodukt nicht authentisch. Wer an einem Imagewechsel seines Unternehmens arbeiten will, der kann einige der folgenden Kriterien befolgen. Eine Möglichkeit wäre eine Zusammenarbeit mit regionalen Landwirten und Viehlieferanten, deren Haltungsbedingungen transparent und nach Tierwohlstandards implementiert sind. Oder durch eine hauseigene stressfreie Schlachtung sowie einen nachhaltigen Ressourcen- und Energieverbrauch. Können Sie sich bereits als Unternehmen mit den Punkten Nachhaltigkeit und Tierwohl identifizieren, müssen Sie das dem Kunden anschaulich und glaubhaft vermitteln.

### TIPP

Eine ausführliche Beschreibung der Beweggründe für eine vegetarische Ernährung finden Sie unter anderem in dem Buch „Ernährung des Menschen“ von Elmadfa und Leitzmann.

## 2. Die Kundenstruktur oder: Wollen meine Kunden das?

Will ich in die Branche der Fleischersatzprodukte einsteigen, muss ich mir als Metzgerin oder Metzger die Frage stellen, ob sich der Einstieg und der Aufbau des neuen Zweigs überhaupt lohnt. Eignet sich die Kundenstruktur des Unternehmens für eine Produkteinführung? Zu diesem Zweck kann mithilfe einer Unternehmensberatung oder selbst aufgeführten Statistiken eine aufwendige Kundenstrukturanalyse durchgeführt werden.

Die weniger kosten- und zeitaufwendige Möglichkeit ist auf die Erfahrungen des Verkaufspersonals zu setzen. Es kennt die Kundenstrukturen oft sehr genau und kann sie gut beschreiben. Schauen Sie sich Ihre Kunden ganz genau an. Handelt es sich um eine junge, moderne Zielgruppe? Befinden Sie sich in einem städtischen Gebiet? Und besteht ein enger, beratender Kundenkontakt? Können Sie diese Fragen mit Ja beantworten, wird der Sprung zum Alternativprodukt vielleicht zu einem großen Erfolg. Ist das Gegenteil der Fall, lassen Sie die Finger lieber von den neuen Produkten.

## 3. Die Produktentwicklung oder: Wie produziere ich die Produkte überhaupt?

Fleischersatzprodukte können mit den üblichen Maschinen wie Kutter und Füllmaschine hergestellt werden. Sie brauchen also keine hohen Investitionen tätigen. ▶

Sicher. Hygienisch. Rein.

# Seeger Exporit®

Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum  
**75 Jahre ZENTRAG**

Seeger Wasch- und Reinigungsmittel GmbH - D-72336 Balingen - +49 (0)7433 9600 - [www.seeger-balingen.com](http://www.seeger-balingen.com)



Foto: Scharfenbaum

Als „Metzgers-Tochter“ stand Pia Scharfenbaum schon mit 14 Jahren hinter der Fleischtheke im elterlichen Betrieb. Sie hat, seit sie denken kann, einen starken Bezug zum wertvollen Rohstoff Fleisch. Dabei verbindet Scharfenbaum die Lust an hochwertigen Fleischwaren mit einer flexitarischen Ernährung. Für ihre Bachelorarbeit mit dem Thema „Produkteinführung von vegetarischen Fleischersatzprodukten bei der Metzgerei Thomas Kurz“ hat Scharfenbaum sechs Unternehmen interviewt, die Fleischersatzprodukte produzieren und vertreiben. Zwei davon sind Fleischereien. Ihre Erkenntnisse hat die junge Unternehmerin nun für die Branche in einem kurzen Leitfaden für die Einführung von Fleischersatzprodukten zusammengefasst.

• Dabei können Sie Rezepturen entweder eigens entwickeln oder mithilfe von Gewürzlieferanten den gewünschten Geschmack erreichen. Gewürzproduzenten bieten Zubereitungspräparate auf Basis von pflanzlichem Eiweiß an, die dann mit Eis und Pflanzenfetten verarbeitet werden. Entscheiden Sie sich für die Inhouse-Produktion, müssen Sie einige Standards beachten. Um dem Problem einer Kontamination der pflanzlichen Produkte mit Spuren von Fleisch entgegenzuwirken, sollten entweder getrennte Produktionstage eingehalten oder die Produkte sollten als erste Charge des Tages nach gründlicher Desinfektion hergestellt werden. Außerdem ist ein abgetrennter Verkaufsbereich in der Theke wichtig.

Eine 100-prozentige Trennung von Fleisch und fleischlos bei Gebrauch derselben Maschinen ist nicht möglich. Bei verpackten und etikettierten Produkten muss das Produkt daher mit dem Zusatz „kann Spuren von Schwein und Rind enthalten“ gekennzeichnet sein. Dieses Problem ist aber zu vernachlässigen, da die Zielgruppe für Fleischersatzprodukte an der Fleischtheke größtenteils aus Flexitariern und Flexitariern oder vegetarisch und vegan lebenden Menschen besteht, die dem Rohstoff Fleisch nicht komplett abgeneigt sind. Eine Alternative zur eigenen Produktion ist der Zukauf von Fleischersatzprodukten.

**TIPP**

Fangen Sie mit einem Basissortiment bestehend aus Aufschnitt, Grillern, Geschnetzeltem oder Burgern an.

#### 4. Der Vertrieb oder: Wo sollen die Produkte an die Frau gebracht werden?

Im Bereich der Distributionspolitik ist es vorerst sinnvoll die erprobten und erfolgreichen Vertriebswege des Unternehmens zu nutzen. Die Vertriebswege sind üblicherweise der Einzelhandel, wie beispielsweise Fleischtheken oder SB-Truhen, oder der Großhandel, der Kantinen, die Gastronomie oder andere Fleischereien beliefert. Die pflanzlichen Produkte sollten preislich

ähnlich angesetzt werden wie das tierische Produkt. Dabei ist es wahrscheinlich, dass die pflanzlichen Rohstoffe im Einkauf günstiger sind als das hochwertige Fleisch. Entscheidend bei den Einkaufspreisen ist allerdings die Herstellungsmenge, je höher diese ist, desto geringer sind die Stückkosten in der Herstellung. Daher ist zu empfehlen, dass alle vorhandenen Vertriebswege im Unternehmen angestrebt werden, um die Verkaufszahlen zu erhöhen. Bei geringen Stückzahlen kann dann eventu-

ell der Zukauf von Fleischersatzprodukten gewinnbringender sein. Sie sollten als Unternehmerin und Unternehmer die Zahlen nicht aus den Augen verlieren und die Kalkulation für Ihr Unternehmen individuell berechnen.

#### 5. Die Motivation oder: Wie kann ich meine Mitarbeitenden mitreißen?

Die Mitarbeitenden in der Produktentwicklung, der Produktion und im Verkauf sind besonders wichtig, um eine erfolgrei-



Foto: Scharfenbaum

**SCHARFENBAUM**  
Gutes aus eigener Schlachtung

che Produkteinführung möglich zu machen. Sie sollten sie deshalb möglichst früh von den neuen vegetarischen oder veganen Produkten überzeugen. Überzeugungsarbeit können Sie beispielsweise durch Verkostungen leisten. Nutzen Sie dabei die gemeinsame Zeit der Verkostungen gleichzeitig für die theoretische Weiterbildung. Die Mitarbeitenden sollten auf anschauliche Weise über die Beweggründe für eine pflanzenbasierte Ernährung und die Produktion sowie die Inhaltsstoffe der Produkte unterrichtet werden. ●

✍ Pia Scharfenbaum

**TIPP**

Gemeinsame Kochabende zur Verkostung der neuen Produkte steigern nebenbei den Teamgeist und somit auch die Mitarbeiterzufriedenheit.

**HOBART**

**REUSEABLES**

Perfekte Spül- und Trocknungs-Lösungen für Ihr Mehrweggeschirr

[www.hobart.de](http://www.hobart.de)

Herzlichen Glückwunsch zum ZENTRAG Jubiläum!