

## Liebe Leut',

„Warum sind die Trauben plötzlich so teuer?“ und „Warum sind die Erdbeeren bei euch teurer als im Supermarkt?“. Solche und ähnliche Fragen stellen sich verständlicherweise viele von Euch. Wir finden es prima, dass Ihr Euch für Lebensmittel und auch für unsere Preispolitik interessiert und deshalb wollen wir Euch in diesem Kundenbrief darüber informieren, wie wir Kistler zu unseren Obst- und Gemüsepreisen kommen und wie unsere Preispolitik gerade in diesen besonderen Zeiten funktioniert. Julia, die für Euch das Obst- und Gemüse einkauft, hat sich Gedanken zu Euren Fragen gemacht und ein Statement zur aktuellen Preislage im Obst- und Gemüsebereich verfasst. Da das Thema sehr facettenreich ist und nicht in wenigen Sätzen abgehandelt werden sollte, bieten wir Euch mit diesem Kundenbrief etwas mehr Lesestoff als üblich.

Der Warenpreis ist nach wie vor Kaufentscheidungskriterium Nummer 1. Als Verbraucher hat man für seine täglichen Bedarfsprodukte in der Regel einen „Standardpreis“ im Kopf und weiß, wie teuer dies und das im Einkauf sein darf.

Wie teuer, oder lasst mich lieber sagen, wie viel ein Produkt WERT ist, hängt von unzähligen Faktoren ab. Und genau diese vielen und teils sehr komplexen Faktoren lassen die Preise im Obst und Gemüsebereich enorm schwanken.

Um einen Einblick zu erhalten, warum wir in diesem hochsensiblen Lebensmittelbereich keine festgelegten Preise über Wochen halten können, nenne ich hier ein paar Einflussfaktoren:

Die Saison ist extrem ausschlaggebend. Hat ein Produkt jahreszeitlich bedingt keine Saison, ist es gar nicht oder nur sehr schwer zu bekommen. Gerade jetzt im Frühjahr – man sollte es kaum meinen – sieht es bei vielen Produktgruppen sehr mau aus. Dazu gehören verschiedene Kohlsorten oder auch deutsche Äpfel. Lagerware ist so gut wie aufgebraucht, die neue Ernte noch nicht in Sicht, sprich, das Produkt ist kaum verfügbar, der Preis steigt. Deutscher Kohl ist z.B. nicht mehr zu bekommen und wenn überhaupt, bekommt man Ware aus anderen Ländern und von wöchentlich wechselnden Erzeugern. Da ist momentan weder Menge noch Kontinuität gewährleistet, und wenn ein Erzeuger in der Lage ist, auch neben der Saison eine geringe Menge an Ware zu produzieren, dann wird diese entsprechend teurer, da die Produktionskosten- und mühen deutlich höher sind und der Landwirt natürlich auch fair entlohnt werden muss.

Wir unterstützen unsere Erzeuger wo wir nur können und zahlen natürlich auch in dieser Zeit, in der es vielen wirtschaftlich schlecht geht oder Existenzen auf dem Spiel stehen, weiterhin faire Preise für unglaublich hochwertige Produkte, die qualitativ selbst unter den denkbar schlechtesten Bedingungen weiterhin hervorragend sind. Daher können wir nur empfehlen, Artikel, die Euch wenige Wochen im Jahr zu teuer erscheinen, in der Nebensaison zu meiden und auf Ersatzartikel umzusteigen, bis sich der Preis wieder auf einem niedrigeren Niveau einpendelt, weil die Verfügbarkeit steigt. Wer aber, nur als Beispiel, auf einen Blumenkohl momentan nicht verzichten mag, für den führen wir ihn weiterhin – wenn erhältlich – im Shop. Wem der Preis nicht angemessen erscheint, der bestellt ihn mal eine Zeitlang nicht. Es gibt bei uns zahlreiche Artikel die im Preis kaum schwanken, weil sie gut verfügbar sind und für den Erzeuger auch unter den momentanen eingeschränkten Bedingungen gut anbau- und erntbar sind.

Da fallen mir sofort Möhren ein, seit Wochen preisstabil, da wir sie direkt vom Erzeuger beziehen. Oder die deutsche Schlangengurke, deren Saison vor wenigen Wochen begonnen hat und die jetzt bis zum Erreichen der Hauptsaison sogar leicht im Preis sinken wird. Auch Steinchampignons oder Pastinaken unterliegen kaum einer Preisschwankung.

Natürlich gibt es noch weitere Gründe dafür, jede Woche die Preisliste im Obst und Gemüsebereich neu zu überdenken. Manche sind planungsbasiert, denn wenn wir im Einkauf wechselnde Produkte planen, kann man die in großen Mengen einkaufen und diesen Preisvorteil geben wir natürlich an Euch weiter. Meine Erzeuger spielen bei der Preisgestaltung eine sehr wichtige Rolle, ich orientiere mich bei der Sortimentsauswahl an deren Angebot und zahle ihnen faire Preise.

Im Vergleich mit großen Supermarktketten mag unsere Preisgestaltung oft willkürlich wirken, denn dort schwanken Preise vielleicht nicht so stark. Gründe dafür könnten meiner Meinung nach sein, dass Einkäufer dort feste Preisabmachungen mit ihren Landwirten haben und diese immer den gleichen Preis gezahlt bekommen, was wir nicht fair finden und daher nicht so handhaben möchten, oder der große Supermarkt mit einem Mischsortiment aus Bio- und konventionellen Lebensmitteln kalkuliert einfach ganz anders, als wir es als Ökokiste je könnten. Wenn dort bei einzelnen Produkten die gewünschte Preisspanne nicht erzielt wird, kann dies auf andere Art und Weisen ausgeglichen werden.

Was sich natürlich auch auf aktuelle Preise auswirkt und viel tiefer greift, als man im ersten Moment denkt, ist die Corona-Krise. Dass den Landwirten im In- und auch im Ausland Erntehelfer fehlen und sie sich aufwendig und teuer Hilfe einkaufen müssen, ist durch die Medien jedem klar geworden. Zudem fallen Dienstleistungen oft komplett aus, die Logistik der Ware ist massiv erschwert oder fast nicht mehr zu stemmen, zu all diesen Problemen kommt eine stark überhöhte Nachfrage und ein riesiger Zulauf an Kunden und Bestellungen.

Unsere Großhandelspartner müssen logistische Meisterleistungen vollbringen, um auch nur annähernd gewährleisten zu können, weiterhin Ware bereit zu stellen. Natürlich beeinflussen auch solche Faktoren das Preisniveau. Auch das Wetter fällt in den letzten Wochen wieder unter die Rubrik: schlechte Bedingungen. Erst war es zu nass, jetzt ist es viel zu trocken, die Landwirte leiden immens unter diesen Bedingungen. Mehltau an Radieschen, Verfügbarkeitslücken beim regionalen Salat, geringe Erntemengen und viel Ausfall. Wenn der Landwirt vor Problemen wie diesen steht, tragen wir das solidarisch mit. Das Ergebnis von all dem und sicher noch viel viel mehr Gründen seht ihr dann im Preis. Über diese komplexen Zusammenhänge informieren wir Euch ehrlich und transparent, denn Euer Vertrauen ist uns ganz wichtig. Preisschwankungen, auch wenn sie mal extrem erscheinen, sind für mich als Einkäufer vollkommen normal und sogar beruhigend. Ein ständiges Auf und Ab, eben wie im echten Leben.

Und wo es Beispiele für extreme Schwankungen gibt, findet man auch zahlreiche Beispiele von stabilen Preisen im Frischebereich, und dort wo Waregruppen gerade teuer erscheinen, wird sich der Preis auch wieder einpendeln, wenn die Zeit für diese Ware kommt. In unseren Kistenvorschlägen nehmen wir auf diese zyklischen Bewegungen Rücksicht und planen daher Produkte, die relativ preisstabil sind. Erfragt gerne beim Kundenservice welche das sind und meidet „die Ausreißer“ in der Zwischenzeit, wenn eure persönliche Schmerzgrenze erreicht ist. Auswahl an gut verfügbaren und frisch regionalen Produkten wird es in den nächsten Wochen mehr als genug geben!