

Dauerbrenner: Verarbeitung und Vermarktung

Da die ‚Produktion‘ von Fischen mit Kreislaufanlagen inzwischen ‚Stand der Technik‘ ist und somit kein ernsthaftes Problem darstellt, tauchen bei bestimmten Interessengruppen immer wieder die gleichen Fragen auf:

1. Kann ich mein Produkt im Rohzustand vermarkten?

Wer Fische im Rohzustand anbietet, steht in unmittelbarer Konkurrenz zum traditionellen Fischhandel und somit gleichzeitig zu den Billigimporten aus aller Welt. Letztere sind aufgrund intransparenter und oftmals inakzeptabler Produktionsmethoden (Lohndumping, Kinderarbeit, primitive Technik, unzureichendes Hygienemanagement, Antibiotikaeinsatz) derart niedrig, so dass sie einer kontrollierten Produktion auf hohem technischen Niveau und europäischem Hygienestandard nicht standhalten. Insofern sind transparente Produkte mit obskuren Billigimporten nicht vergleichbar. Der ‚Mehrwert‘ der Kreislauftechnologie muss den Konsumenten aber durch gezielte PR-Maßnahmen vermittelt werden. Unverkennbar ist, dass die Produktion von regionalen Lebensmitteln durch die Medien beim Verbraucher gerade in letzter Zeit extrem zunehmend an Akzeptanz gewinnt.

2. Kann ich mein Produkt über Zwischenhändler vermarkten?

Grundsätzlich ja – aber die direkte Vermarktung an den Endverbraucher bringt höhere Gewinnmargen für den Produzenten. Empfehlenswert ist eine Mischung aus direkter und indirekter Vermarktung, wobei die Priorität stets auf der Direktvermarktung liegt.

3. Wie stelle ich die Nachfrage in meiner Region fest?

Jedenfalls nicht, indem man „Technologiefremden“ versucht die Nachfrage einer ‚Fischproduktion im Gebäude‘ mit herkömmlichen Marktstudien zu „entlocken“. Jemand der noch nie ein Auto gesehen und lediglich eine Beschreibung ohne praktischen Bezug davon hat, wird mit ungläubigem Staunen reagieren. Wird er jedoch zu einer Besichtigung und gar Probefahrt eingeladen, dürfte das Resultat mit hoher Wahrscheinlichkeit ein völlig anderes sein - nämlich Zustimmung. Insofern ist der Erwerb einer „Musteranlage“ in Verbindung mit einer kleinen Verarbeitung der optimale Weg, um die konkrete Nachfrage innerhalb einer Region festzustellen und gleichzeitig neue Kunden zu gewinnen.

Weitere Einzelheiten zum regionalen Absatz finden Sie unter dem Link „Marketing“ auf unserer Webseite.