

Heiße Umsatzthemen, die Kohle bringen

Sie haben es sicher gemerkt: Flexitarier, Vegetarier, Veganer – rund um das Thema Fleisch bzw. kein Fleisch gibt es immer speziellere Zielgruppen. Generell sinkt der Fleischkonsum in den westlichen Industrieländern. In der Kasse können Händler das durch die steigende Nachfrage der hochwertig orientierten Griller nach teurerem Qualitätsfleisch ausgleichen – was gut ist. Und statt Massen-Steak vom Grill probieren auch immer mehr Flexitarier (Veggies sowieso) vegetarische und vegane Rezepte: Tofu-Paprika-Spieße mit Bärlauchpesto oder gegrillte Austernpilze an Walnüssen. Mais-Lorbeer-Spieße oder Grill-Ananas. Und so weiter. Auch Grillkäse in den vielseitigsten Varianten kommt immer besser an. Die Nachfrage nach Veggie-Produktangeboten (aus Tofu, aus Soja oder dem Quorn-Pilz) wird hoch bleiben – selbst wenn sich manches Veggie-Regal nach dem rasanten Wachstum der vergangenen Jahre etwas zu konsolidieren scheint. Jetzt kommt es auf die richtige Inszenierung der Zutaten inklusive Rezeptvorschlägen an: beispielsweise in Ihrer Obst- und Gemüseabteilung oder im Kühlregal. Mit plakativen Hinweisen „Vegetarisch grillen und chillen“ oder „Alles VEGAN – auch für Ihren Grillabend“, schaffen Sie hier mit hilfreicher Orientierung neue Nachfrage und treue Kunden.



Philipp Riediger, Gesellschafter bei der Combera GmbH, dem Spezialisten im Bereich Vertriebsoutsourcing und POS-Marketing.