



© Nah&Frisch

Beratung und beste Ware stechen den Preis

Die Nah&Frisch-Kaufmänner Ferdinand Penz und Helmut Murauer sind gelernte Fleischer und bieten Einblick in Kundenvorlieben und Fleischrends.

••• Von Eva Kaiserseder

Da sind Ferdinand Penz und Helmut Murauer einer Meinung – wenn es nämlich um das wichtigste Asset beim Fleisch geht: die Qualität. Die beiden Nah&Frisch-Kaufmänner merken das gerade in letzter Zeit verstärkt: Der Konsument lässt sich kein X für ein U vormachen.

Topware sticht Billigpreis, und Regionalität ist überhaupt das iTüpfel: „Wir bekommen zum Beispiel unsere Schweine aus der Umgebung, die Betriebe sind teils nur 15 Minuten entfernt von uns, und gehalten werden die Tiere auf Stroh“, erzählt Murauer, der mit seinem im Februar eröffneten Markt in Gampern/OÖ ein absolutes Alleinstellungsmerkmal hat. Murauer

ist nämlich Direktvermarkter. Heißt, die Ware aus der eigenen Schlachtereier – dort stellt er in Bälde den zweiten Geschäftsführer – wird in seiner Filiale verkauft.

Unzeitgemäßer Preiskampf

Selbst gelernter Fleischer, weiß Murauer, dass „die Kunden diese Verknüpfung extrem begrüßen; wir haben hier eben etwas Ein-

zigartiges. Und die Leute wissen, wir sind verlässlich und für uns hat das Lebensmittel Fleisch eine hohe Wertigkeit. Der Preiskampf, den die großen Ketten sich liefern, der ist ja nicht mehr zeitgemäß, finde ich. Der Konsument will beste Ware und dafür ist er auch bereit, mehr Geld in die Hand zu nehmen.“ Bestens verkauft sich in seiner Filiale vor allem Selbstgemachtes, Klassi-