

Einkauf/Geschäfte 6

Beantworte die Fragen zum Text in ganzen Sätzen.

Zwei Drittel der Verbraucher wünschen sich mehr regionale Produkte und wären bereit, dafür auch mehr Geld auszugeben. Die Kunden wollen wissen, woher die Lebensmittel kommen, und sie vertrauen eher den Produkten aus der Heimat. Ein regionales Siegel für die Produkte aus der näheren Umgebung wird sogar angestrebt.

Da die Begriffe „Heimat“ und „Region“ nicht geschützt sind, kann sich der Verbraucher auf solche Herkunftsangaben nicht immer verlassen. Oft versprechen die Verpackungen der Lebensmittel mehr, als die Produkte wirklich zu bieten haben.

Einige Handelsunternehmen arbeiten mit regionalen Landwirten und Herstellern zusammen und haben ihre eigene regionale Dachmarke entwickelt. So vermarkten sie unter anderem Gemüse, Kräuter und Kartoffeln aus dem Umland, Backwaren, Wurstspezialitäten, Fruchtsäfte und Senf aus der näheren Umgebung sowie faire Milch von einheimischen Bauern, die die Kunden manchmal sogar kennen. Mehrkosten beim Verkauf gehen direkt an die Landwirte.

Die traditionelle Herstellung ist aufwändig. Die kleinen Handwerksbetriebe haben es unglaublich schwer, gegen die großen Industriekonzerne anzukommen. Deswegen haben manche eigene Siegel geschaffen. Und sie möchten mit solchen Siegeln die Verbraucher schützen.

Mit welcher Schwierigkeit haben die Handwerker und Landwirte zu kämpfen?

Wie wollen sie sich schützen?

Was wünschen sich die Verbraucher?

Wozu wären sie bereit?

Kann der Verbraucher die regionalen Produkte erkennen? Warum?

Wem vertrauen sie mehr?

Warum kann er sich auf die Herkunft aus der Heimat oder der Region nicht verlassen?

Ist immer drin, was auf den Verpackungen steht?

Wie reagieren einige Handelsunternehmen?
