



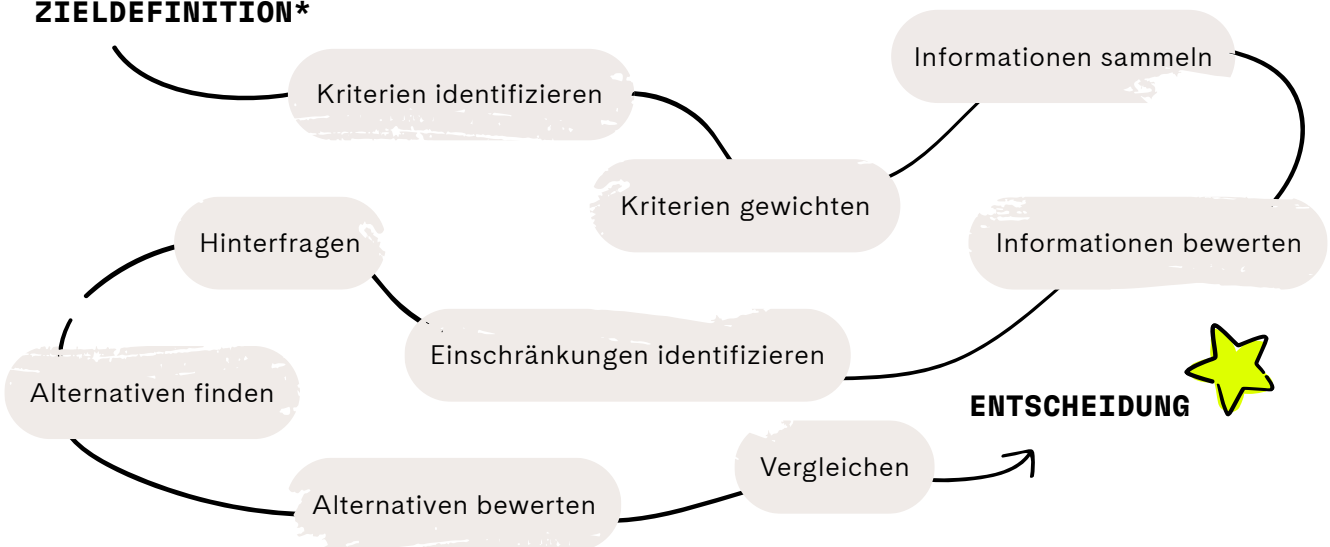
KAUFENTSCHEIDUNGEN

RATIONALE ENTSCHEIDUNGEN

Die Werbeindustrie und die Marketingspezialist*innen arbeiten ganz konkret daran, dass wir in unseren Entscheidungen beeinflusst werden. Apropos Entscheidungen – wie funktionieren diese überhaupt?

Zuerst wird ein Ziel definiert – erst danach beginnt der Entscheidungsprozess.

ZIELDEFINITION*



Um sich das ganze praktisch vorstellen zu können, hier ein Beispiel:

1. Mein klares Ziel formulieren: Einen Power-Snack kaufen.

2. Meine Kriterien identifizieren und gewichten: 1. Geschmack, 2. Gesundheit, 3. Preis, 4. Saisonalität, 5. Regionalität

3. Informationen, die ich für die Umsetzung brauche: Was ist für mich gesund? Was schmeckt mir? Wie viel möchte ich dafür ausgeben? Was ist saisonal und regional gerade verfügbar?

4. Einschränkungen identifizieren und hinterfragen: Vollkornprodukte tun meinem Körper besser als Produkte aus weißem Mehl. Als Eiweißlieferant möchte ich Käse, er soll aber nicht zu fettreich sein. Mir schmeckt Butter sehr gut, daher will ich nicht darauf verzichten. Um mich ausgewogen zu ernähren, will ich auch etwas Gemüse dazu.

5. Entscheidungen treffen: Ich nehme statt der Semmel ein Vollkornweckerl → Gesundheit. Außerdem einen mageren Schinken aus Österreich → Gesundheit & Regionalität und eine günstigere Butter, achte dabei aber trotzdem auf Gütesiegel → Preis, Geschmack & Regionalität. Dazu nehme ich auch Tomaten und Radieschen → Gesundheit, Geschmack, Saisonalität & Regionalität.

AUFGABE

Jetzt bist du dran! Schau dir einmal deine Jause oder deinen Snack an, den du heute mitgebracht oder gekauft hast, und beantworte folgende Fragen:

Was hast du zur Jause mit? Oder was hast du dir heute gekauft?

Warum hast du genau diese Jause mit/dieses Produkt gekauft? Was war dein Ziel? Welche Kriterien waren dir dabei wichtig?

Hat es den Zweck/das Ziel erfüllt, den es sollte? Warum oder warum nicht?

Wie wurde es hergestellt? Welche Marke/Firma steht dahinter? Was lässt sich über diese Firma herausfinden? Recherchiere dazu im Internet!



Was bewirkst du mit deiner Kaufentscheidung? Welche Werte unterstützt du dadurch?

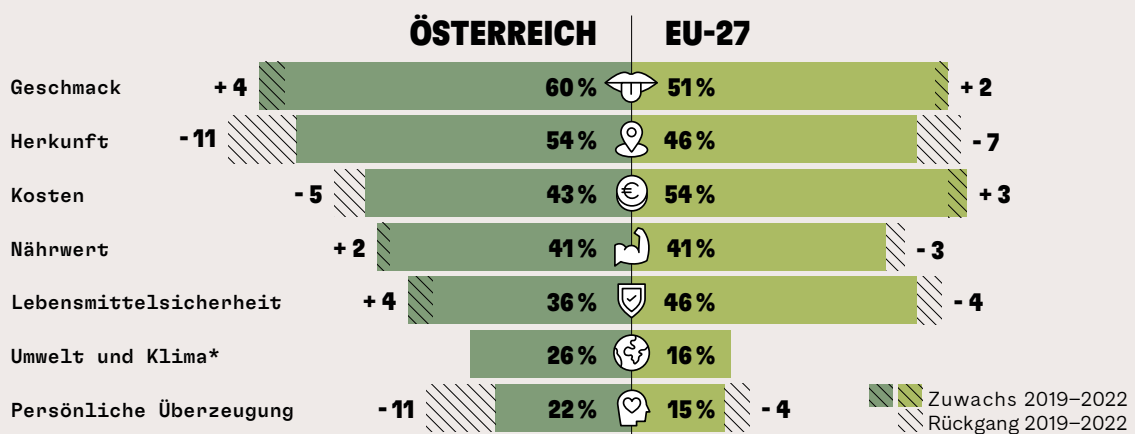
WAS IST UNS BEIM KAUF VON LEBENSMITTELN WICHTIG – UND HANDELN WIR DANACH?

Es sind nicht nur Preise, die unser Konsumverhalten beeinflussen. Welche Faktoren spielen außerdem eine Rolle? Was bringt uns dazu, ein Produkt zu kaufen, das andere aber nicht? Die jeweilige Motivation hinter einer Kaufentscheidung wird in Österreich etwa durch die RollAMA erhoben. Sie führt regelmäßige Befragungen von Konsument*innen durch. Auch die Europäische Kommission betreibt Marktforschung: Das sogenannte Eurobarometer zum Thema „Lebensmittelsicherheit in der EU“ befragte Anfang 2022 rund 25.000 Bürger*innen in Europa. Das Ergebnis der Befragung erlaubt einen Vergleich, was die Kaufentscheidungen der Menschen in verschiedenen Ländern beeinflusst.

So geben Befragte innerhalb der EU am häufigsten an, dass die Kosten von Lebensmitteln ihre Kaufentscheidung am stärksten beeinflussen. Geschmack und Lebensmittelsicherheit, also die gesundheitliche Unbedenklichkeit von Speisen und Getränken, folgen als Kaufkriterium auf den Plätzen zwei und drei. Die geografische Herkunft findet sich an vierter Stelle, wenn es um die Motivation für eine Kaufentscheidung geht. Auf den Nährwert, die Auswirkungen auf Umwelt und Klima sowie ethische Überzeugungen – etwa Tierwohl – achten Lebensmittelkonsument*innen in der EU nach eigenen Angaben am seltensten.

In Österreich zeigt sich ein etwas anderes Bild: Befragt man heimische Konsument*innen, nennen sie den Geschmack als wichtigstes Kriterium für den Kauf von Lebensmitteln. Die Herkunft ist den Österreicher*innen am zweitwichtigsten. Erst an dritter Stelle wird der Preis als Kriterium genannt. Diese Angaben decken sich zu einem Großteil mit den Ergebnissen verschiedener RollAMA-Umfragen. Die Lebensmittelsicherheit wird in Österreich weniger oft als Kaufkriterium ins Auge gefasst als in anderen EU-Ländern. Hierzulande wird eher auf Umwelt- und Klimaauswirkungen sowie auf Tierwohl geachtet.

WORAUF WIR BEIM KAUF VON LEBENSMITTELN ACHTEN



Fasse den Text auf Seite drei in eigenen Worten zusammen:

Schau die Grafik genau an. Beschreibe, worauf die Österreicher*innen laut Eurobarometer bei ihrem Einkauf am meisten achten.

