

Duitse consument wenst variatie in spruiten

Marktonderzoek spruiten onder Duitse consumenten



Duitse consument wenst variatie in spruiten

Productschap  Tuinbouw



Auteur **Wilco van den Berg**
Functie
Telefoon **079-3470628**
e-mail **w.vandenberg@tuinbouw.nl**

Productschap Tuinbouw, Postbus 280, 2700 AG Zoetermeer

Telefoon 079 – 347 07 07 email info@tuinbouw.nl internet www.tuinbouw.nl

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt worden door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke wijze dan ook zonder toestemming van de uitgever of auteur.

Inhoudsopgave

Samenvatting	7
1 Inleiding	9
1.1 Onderzoeksdoelstelling en opzet	9
1.2 Indeling rapport	9
2 Marktinformatie spruiten	11
2.1 Kerncijfers spruiten in Duitsland	11
3 Aankoopgedrag	13
3.1 Aankoop	13
3.2 Aankoopcriteria en beslismomenten	15
4 Diverse onderwerpen	17
4.1 Associaties	17
4.2 Seizoensgroente of niet	17
4.3 Verpakking	18
4.4 Kwaliteit	19
4.5 Bereiding	20
4.6 Smaak	22
4.7 Niet-kopers	23
4.8 Informatie en consumptie verhogen	24
4.9 Paarse (rode) spruit	25

inhoudsopgave

Samenvatting

De consumptie van spruiten in Duitsland is al 15 jaar vrij stabiel op een laag niveau. De gemiddelde jaarlijkse huishoudelijke aankoop bedraagt minder dan 1 kilo. Meer dan 90 procent van de invoer is afkomstig uit Nederland. De Duitse consument staat open voor innovaties bij spruiten. Ook meer recepten zijn welkom. Daarnaast ziet een deel van de consumenten wel wat in een zoetere spruit. Dit blijkt uit onderzoek van het Productschap Tuinbouw.

Marktleider

De Nederlandse spruit is marktleider op de Duitse markt. Hierdoor is er een duidelijk rechtstreeks verband te zien tussen de Nederlandse export naar Duitsland en de huishoudelijke aankoop. Voor de Nederlandse spruit is Duitsland verreweg de belangrijkste afzetmarkt. Maar liefst 70 procent van de export gaat naar Duitsland. De jaarlijkse lokale productie bedraagt 10 tot 15 miljoen kilo, terwijl uit Nederland circa 30 miljoen kilo wordt ingevoerd.

Gezond voert boventoon

Spruiten zijn volgens de Duitse consument gezond en lekker. Dit zijn de meest genoemde associaties. Ook het wintergevoel scoort hoog. Consumenten die geen spruiten kopen denken bij spruiten het meest aan gezond, maar daarna zijn “bitter”, “walging” en “houd ik niet van” de meest genoemde gedachten. November en december zijn de meest populaire maanden om spruiten te kopen. Ook januari en februari scoren vrij hoog. In maart neemt de belangstelling vervolgens hard af. Opvallend is dat 40 procent van de spruitenkopers zegt het hele jaar door spruiten te willen kopen.

Kwaliteit niet altijd goed

Ondanks dat consumenten een ruime voldoende geven voor de kwaliteit laat deze nog wel eens te wensen over in het winkelschap. 8 op de 10 kopers besluit soms of vaker geen spruiten te kopen omdat de kwaliteit slecht is. Het gaat hierbij vooral om verouderingsproblemen zoals geel blad en slap. Bij kwaliteitsproblemen besluit bijna de helft van de consumenten spruiten in een andere winkel te kopen. Iets meer dan een kwart koopt er niets voor in de plaats, terwijl een kwart gaat voor een andere groente.

Lange kooktijd

Spruiten worden vooral traditioneel bereid als kookgerecht met aardappelen, maar 30 procent van de respondenten bereidt ze ook weleens als ovensgerecht. De gemiddelde kooktijd bij spruiten is 16 minuten. Circa 10 minuten is bij spruiten de aanbevolen kooktijd om licht knapperige spruitjes met het behoud van vitamine C op tafel te zetten. Slechts 28 procent kookt spruiten in 10 minuten of korter. Er zijn weinig spruitenconsumenten die moeite hebben met de geur van spruiten die vrijkomt bij het koken. Tweederde vindt de geur lekker of erg lekker. Iets minder dan een derde vindt de geur niet zo lekker, terwijl slechts 2 procent het helemaal niet lekker vindt.

Variatie in spruiten

De smaak van spruiten wordt beoordeeld met een 8,2. Dit is iets hoger dan de 7,7 die de Nederlandse consument toekent aan de smaak. Ondanks dit goede cijfer ziet de helft van de Duitse spruitenkopers het wel zitten om een mild zoete spruit te proberen. In principe kunnen de rassen nu al onderverdeeld worden in een mild zoete of klassieke variant, maar ze liggen nog niet zodanig in het winkelschap. Ook is men benieuwd naar de paarse spruit. Op de Engelse markt is deze spruit al op beperkte schaal verkrijgbaar. Hij is zoeter dan de gangbare groene spruit. 60 procent is wel in om de paarse spruit te proberen, 16 procent ziet daar niets in en een kwart weet het nog niet. Zelfs onder de niet-kopers van spruiten toont bijna de helft interesse in een paarse spruit.

Consumptiestijging mogelijk

De meest geschikte consumptieverhogende maatregelen zijn volgens de consument verstrekken van meer recepten en meer prijspromoties. Een derde zegt dat geen enkele actie aanzet tot consumptieverhoging. Het gaat voor een groot deel om niet-kopers die dat zeggen. Bijna de helft van de niet-kopers van spruiten zegt dat geen enkele actie bij hun leidt tot het kopen van spruiten. De andere helft houdt de deur dus op een kier. Als belangrijkste acties worden vervolgens genoemd: verstrekken van meer recepten, een zoetere spruit aanbieden en meer informatie over de bereiding.

1 Inleiding

1.1 Onderzoeksdoelstelling en opzet

De afzet van spruiten staat al enkele jaren onder druk. De opbrengsten laten te wensen over en de consumentenaankoop stijgt in Duitsland niet of nauwelijks. De centrale vraag is hoe de afzet op een hoger niveau kan worden getild. Over het algemeen is er weinig bekend over de Duitse consument in relatie met spruiten.

Het doel van het consumentenonderzoek is om inzicht te krijgen in de houding, kennis en het aankoopgedrag van de Nederlandse consument. Vragen die daarbij aan de orde komen zijn:

- Welke consumenten kopen spruiten en hoe vaak?
- Wat zijn de redenen om geen spruiten te kopen?
- Welke aspecten zijn belangrijk bij de aankoop?
- Wil de consument verpakte of losse spruiten?
- Wat zijn beslismomenten tot aankoop?
- Hoe bereidt men spruiten?
- Mist de consument informatie bij de aankoop?
- Welke acties zijn het meest geschikt om (meer) spruiten te laten kopen?

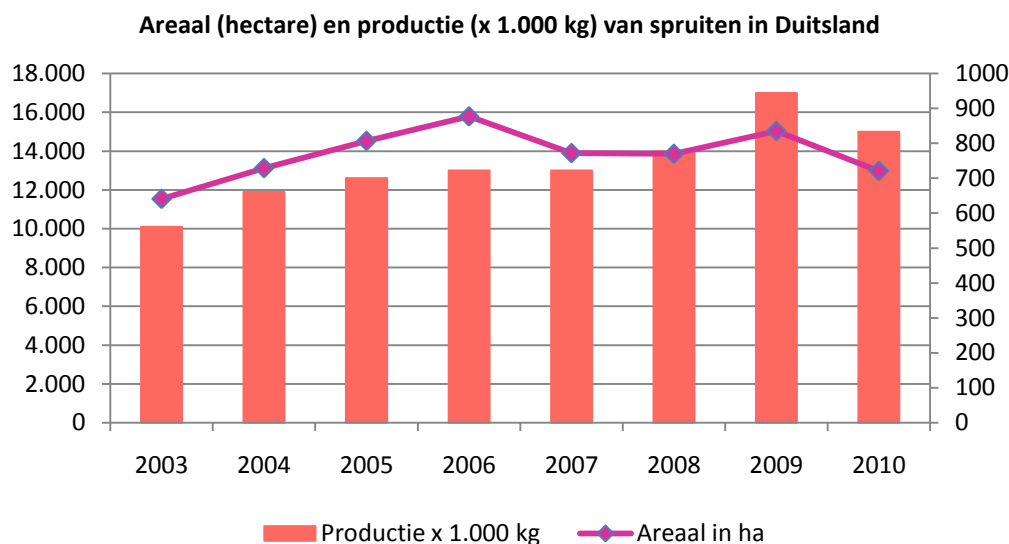
Het onderzoek is gehouden onder ruim 1.100 consumenten, representatief voor de Duitse bevolking. De consumenten zijn ouder dan 18 jaar en (mede) verantwoordelijk voor de dagelijkse boodschappen. Het onderzoek heeft online gelopen in de eerste week van 2012.

1.2 Indeling rapport

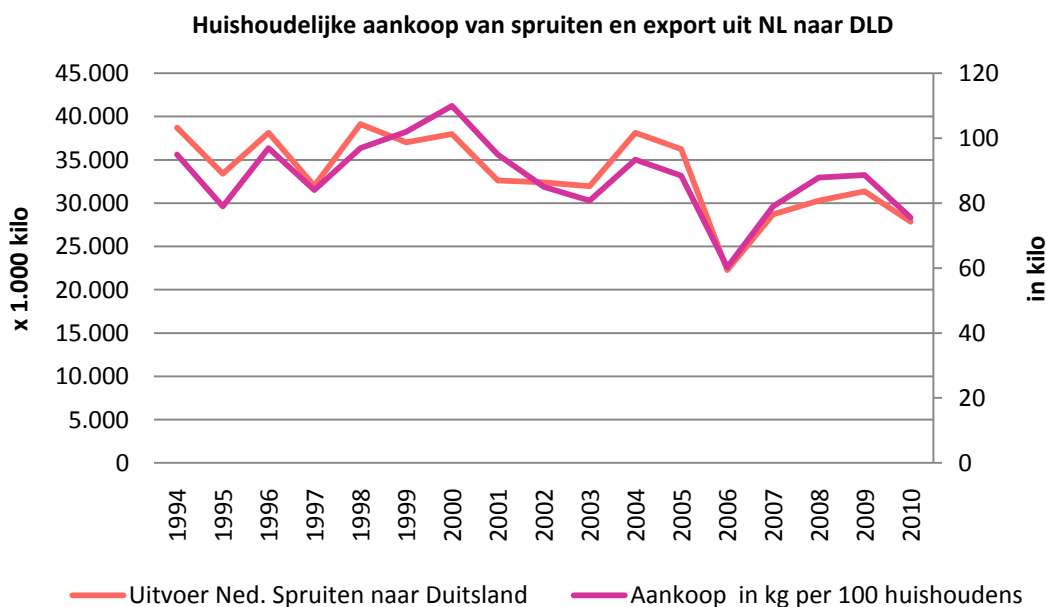
In hoofdstuk 2 wordt er een overzicht gegeven van marktinformatie, zoals informatie over productie, export, huishoudelijke aankoop en supermarktomezet. Vanaf hoofdstuk 3 worden de resultaten van het consumentenonderzoek besproken.

2 Marktinformatie spruiten

2.1 Kerncijfers spruiten in Duitsland



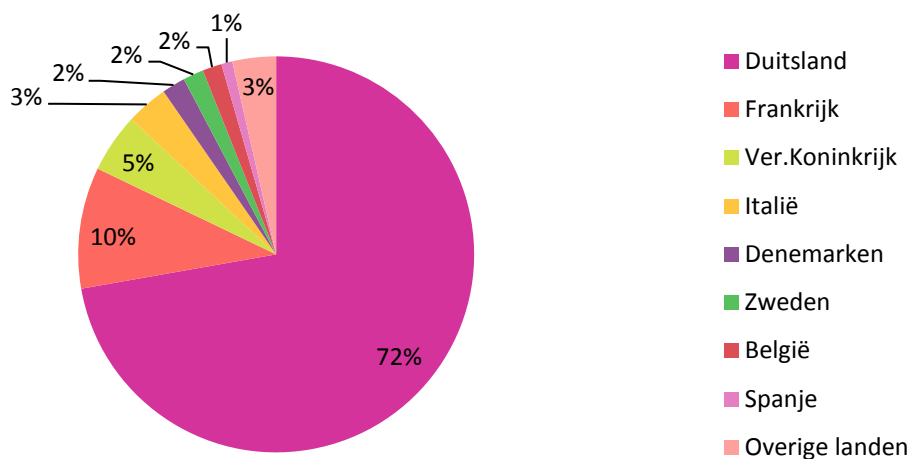
- In Duitsland werd in 2010 op 720 hectare spruiten geteeld met een oogst van 15 miljoen kilo.



- Meer dan 90 procent van de invoer van spruiten in Duitsland is afkomstig uit Nederland. Naast Nederland worden er spruiten ingevoerd uit België, Frankrijk en Spanje.

- Aangezien de Nederlandse spuit marktleader is op de Duitse markt is een duidelijk rechtstreeks verband te zien tussen de export uit Nederland naar Duitsland en de huishoudelijke aankoop.
- In 2010 kocht een Duits huishouden gemiddeld 0,76 kilo voor een gemiddelde prijs van € 1,14 per kilo. In 2009 ging het om een hoeveelheid van 0,89 kilo en een kiloprijs van € 0,94.

Export van Nederlandse spruiten naar de belangrijkste landen in 2010

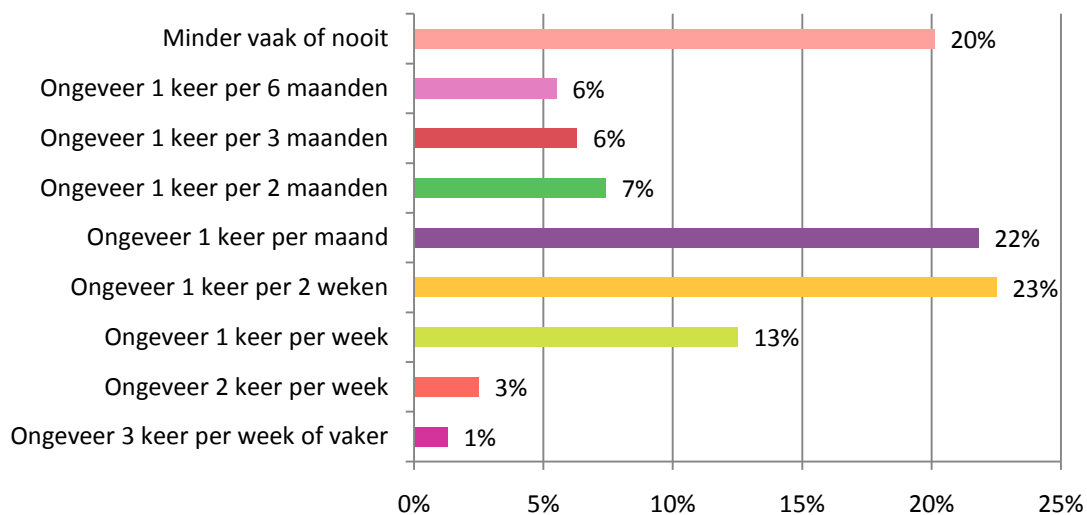


- Duitsland is voor de Nederlandse spuit verreweg de belangrijkste exportmarkt. Meer dan 70 procent van de export van spruiten gaat naar Duitsland.
- In de periode van januari tot en met november 2011 is uit Nederland 31 miljoen kilo spruiten uitgevoerd tegen 32 miljoen kilo vorig jaar. Hiervan ging 21 miljoen kilo naar Duitsland tegen 24 miljoen kilo in 2010.

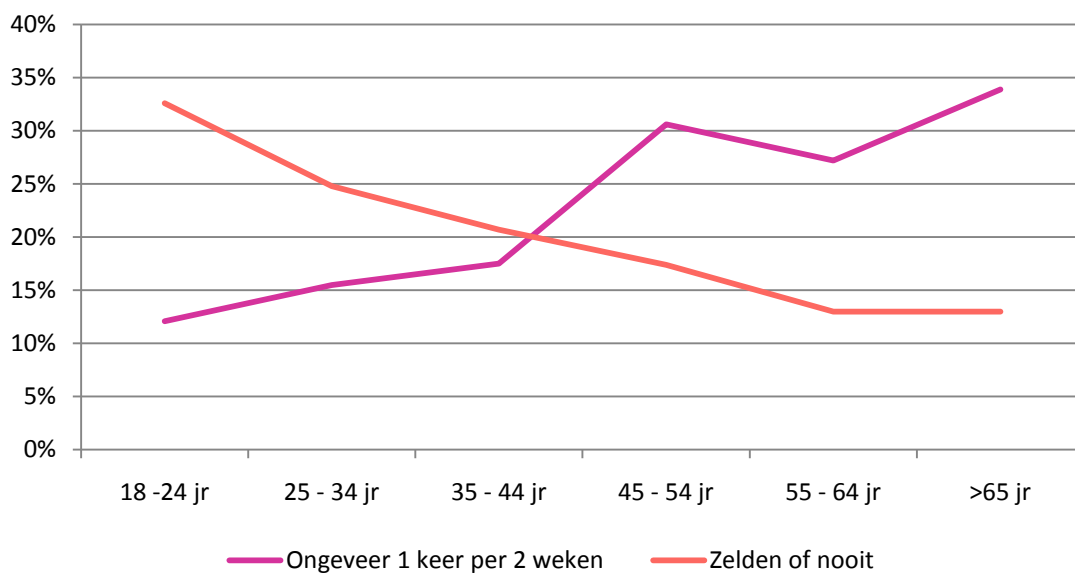
3 Aankoopgedrag

3.1 Aankoop

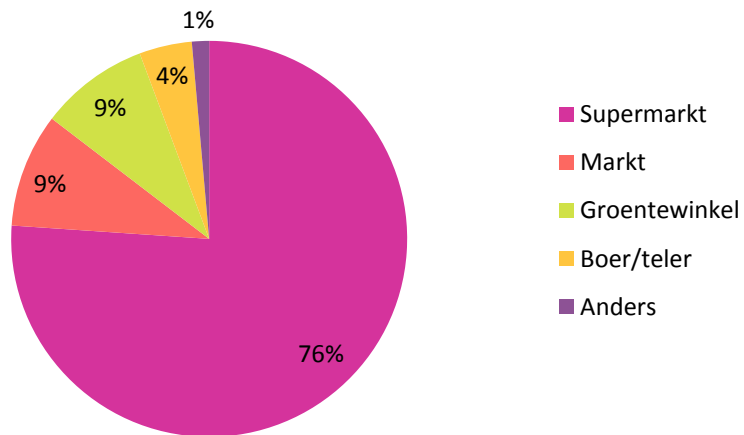
Hoe vaak koopt u ongeveer spruiten in de herfst/winter (sept-mrt)



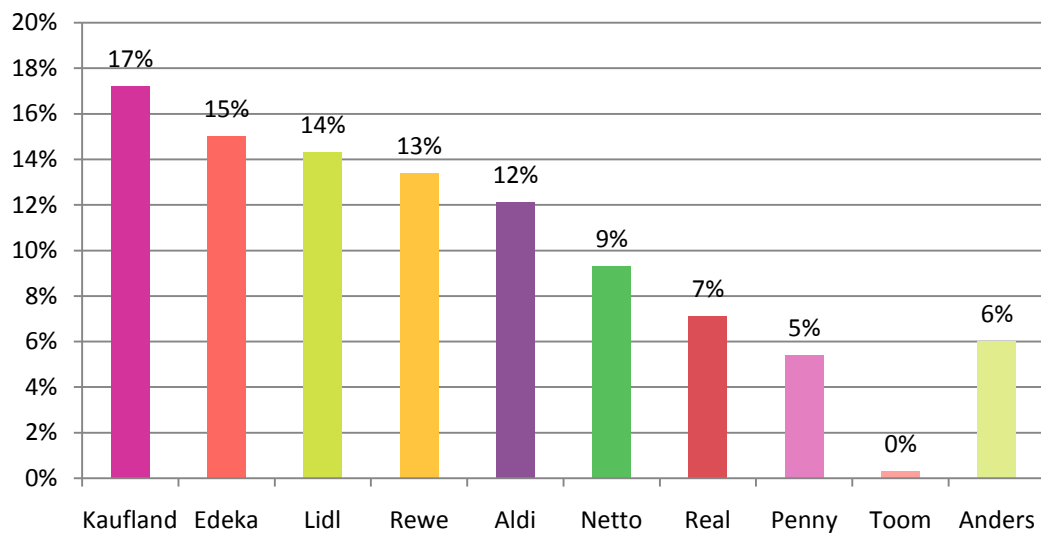
Aankoopfrequentie van spruiten naar leeftijdsklassen



Waar koopt u meestal uw spruiten?

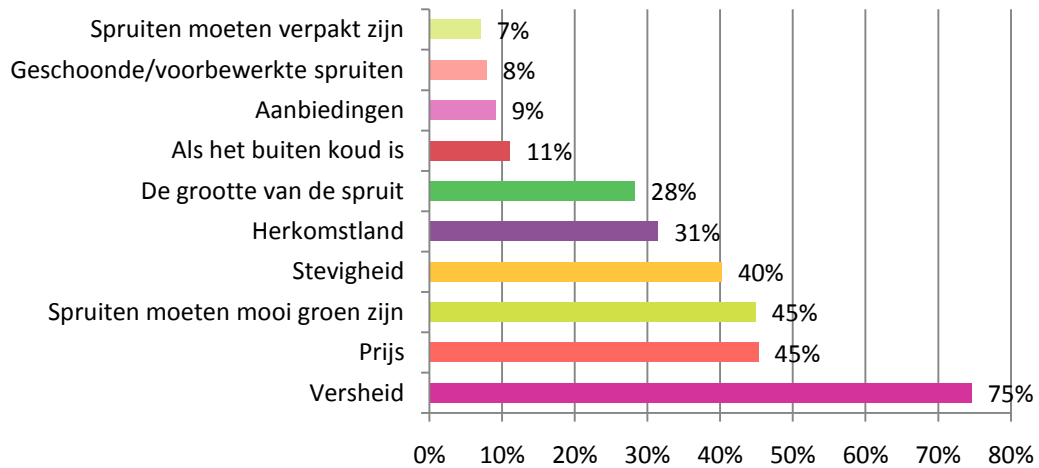


Bij welke supermarkt koopt u meestal spruiten?

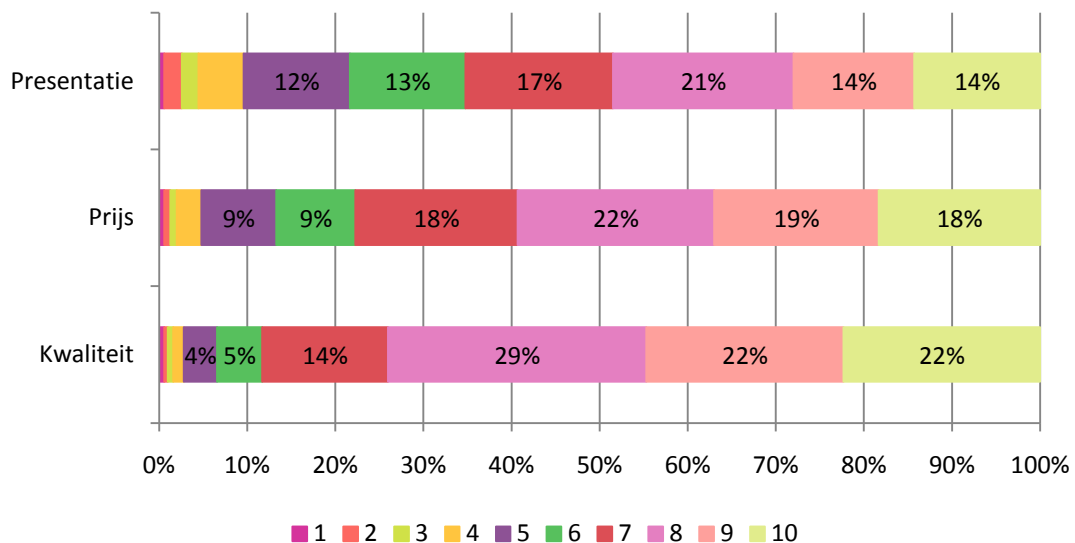


3.2 Aankoopcriteria en beslismomenten

Welke aspecten zijn het belangrijkst wanneer u spruiten koopt?

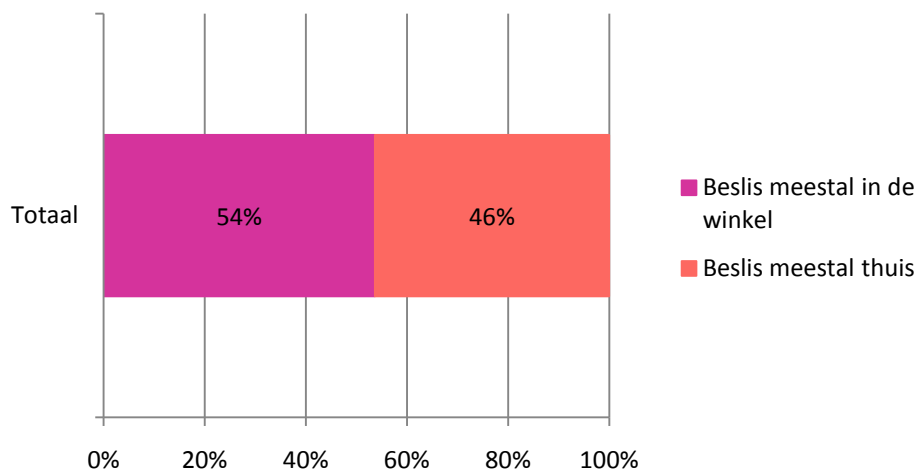


Hoe beoordeelt u een aantal aspecten met betrekking tot spruiten bij uw aankoopkanaal? Geef een score tussen 1 en 10, waarbij 1 zeer slecht en 10 zeer goed is



De kwaliteit van spruiten in het winkelschap krijgt gemiddeld een 8,2. De prijs wordt gewaardeerd met een 7,7, terwijl de presentatie van spruiten in het schap een 7,2 krijgt.

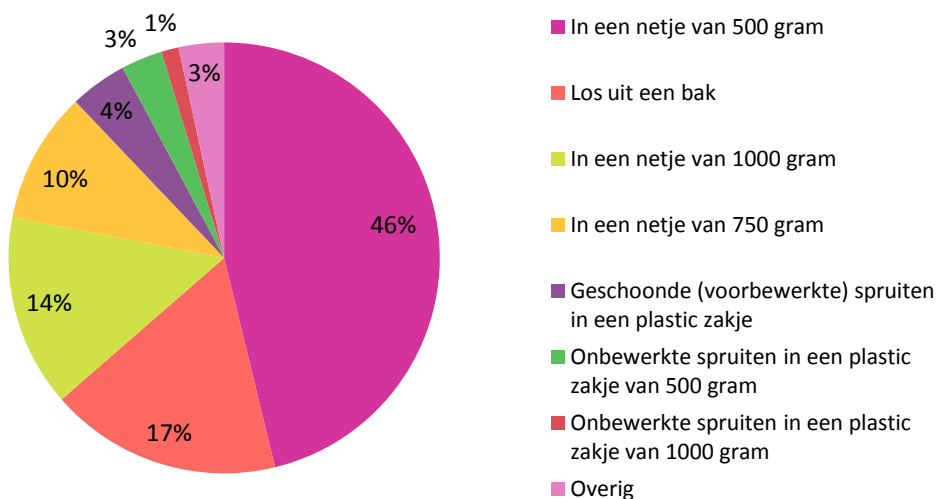
Beslist u meestal thuis of in de winkel om spruiten te kopen?



De maanden november en december zijn de meest populaire maanden om spruiten te kopen. Ook januari en februari scoren vrij hoog. In maart neemt de belangstelling vervolgens hard af. Opvallend is dat 40 procent zegt het hele jaar door spruiten te willen kopen.

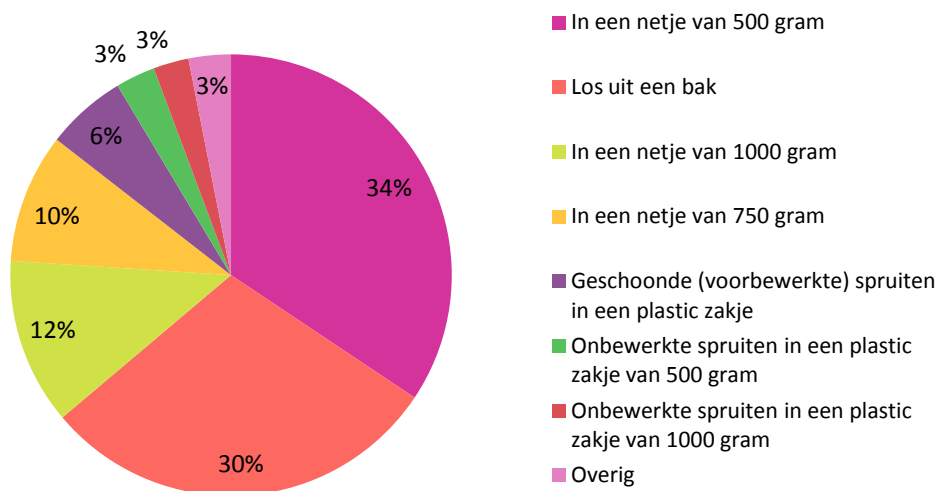
4.3 Verpakking

Hoe zijn de gekochte spruiten meestal verpakt?



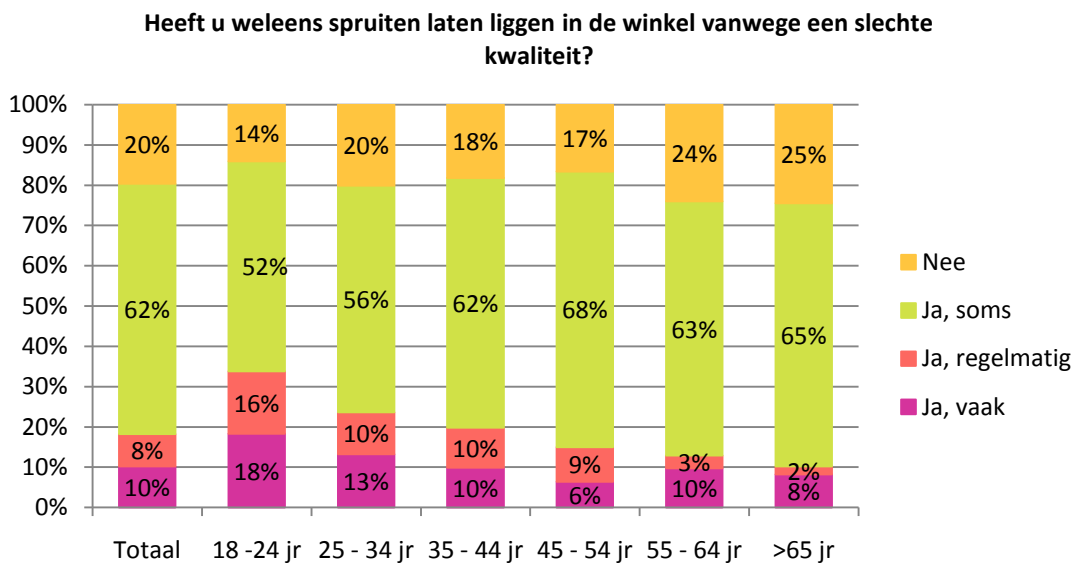
Spruiten worden in Duitsland het meest gekocht in een netje van 500 gram. Hierna volgt los uit een bak en het netje van 1000 gram.

Wat is de gewenste verpakking bij spruiten?

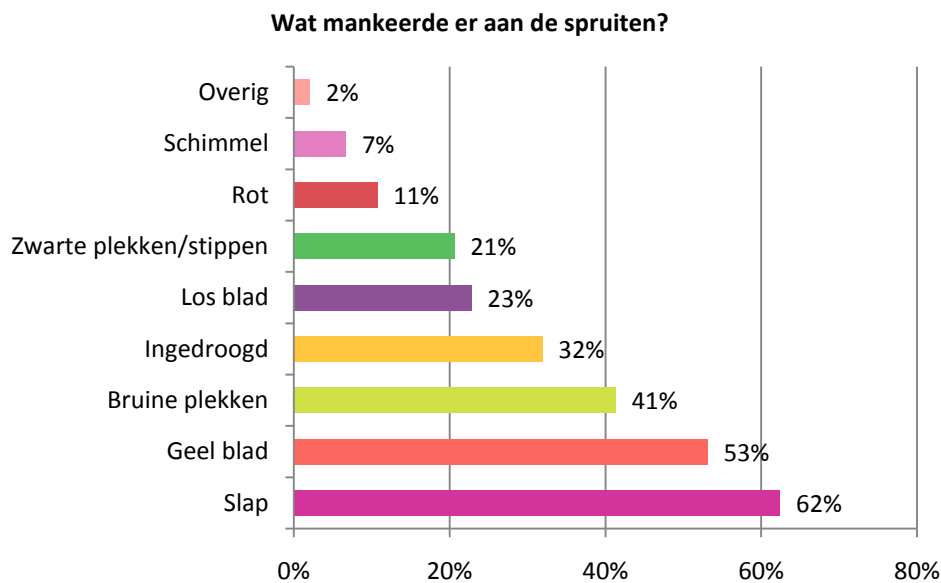


Bij de gewenste verpakking scoort een netje van 500 gram het hoogst, maar kort daarachter is de interesse het grootst in het kopen van spruiten los uit een bak.

4.4 Kwaliteit



Ruim 6 op de 10 kopers van spruiten besluit soms geen spruiten te kopen omdat de kwaliteit niet best is. Bijna 2 op de 10 laat spruiten vaker liggen in de winkel. Slechts 20 procent heeft nooit problemen met de kwaliteit. Jongeren zijn kritischer dan ouderen over de kwaliteit. Het beeld over de kwaliteit onder de Duitse consument is bijna identiek als onder de Nederlandse consument.



De meest genoemde problemen met problemen zijn verouderingsproblemen zoals slap en geel blad.

Wat doet u bij een slechte kwaliteit van spruiten?

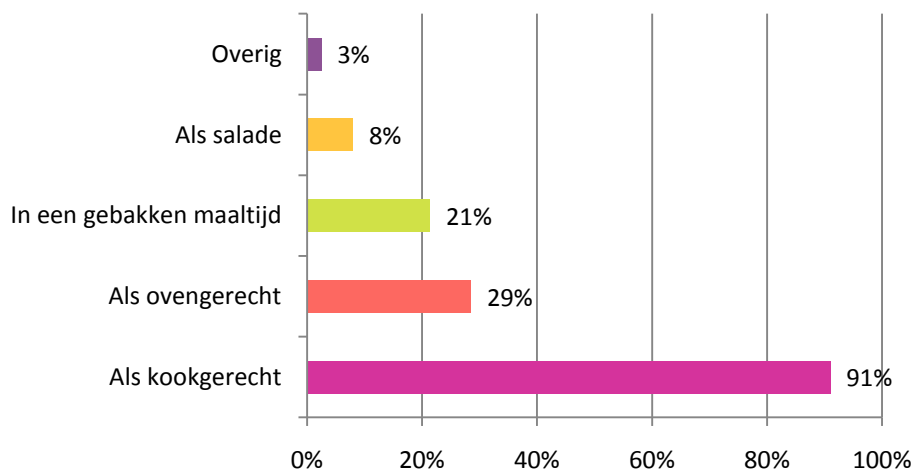


Bij een tegenvallende kwaliteit van spruiten besluit bijna de helft van de consumenten om spruiten in een andere winkel te kopen. Iets meer dan een kwart koopt er niets voor in de plaats, terwijl een kwart in dezelfde winkel een andere groente koopt. Het gaat dan meestal om een andere kookgroente zoals bloemkool en broccoli.

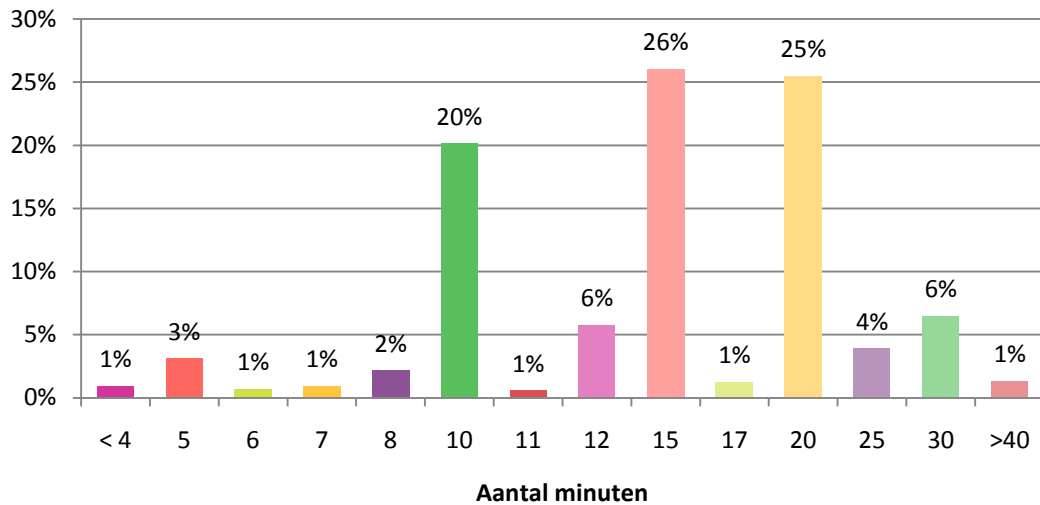
16 procent van de spruitenkopers zegt weleens thuis problemen te hebben gehad met spruiten. De spruiten smaakten dan niet goed of ze zagen er al snel niet vers meer uit.

4.5 Bereiding

Hoe bereidt u spruiten?

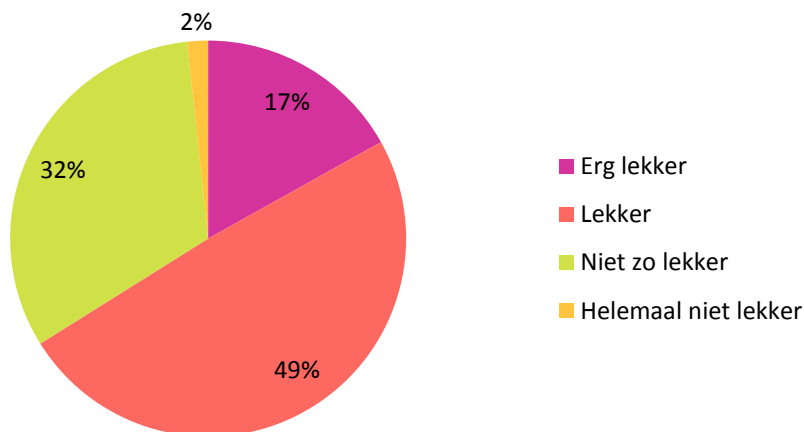


Hoeveel minuten kookt u spruiten?



De gemiddelde kooktijd bij spruiten is 16 minuten. Circa 10 minuten is bij spruiten de aanbevolen kooktijd. Slechts 28 procent kookt spruiten 10 minuten of korter.

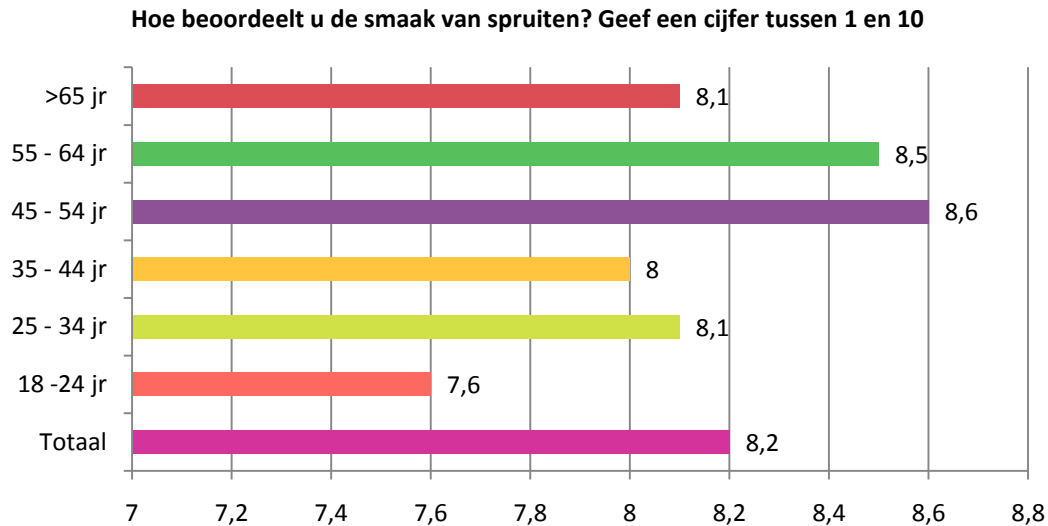
Hoe beoordeelt u de geur van spruiten tijdens het koken?



Er zijn onder de huidige kopers van spruiten weinig consumenten die veel moeite hebben met de geur van spruiten bij het koken. Tweederde vindt de geur lekker of erg lekker. Iets minder dan een derde vindt de geur niet zo lekker, terwijl slechts 2 procent het helemaal niet lekker vindt ruiken.

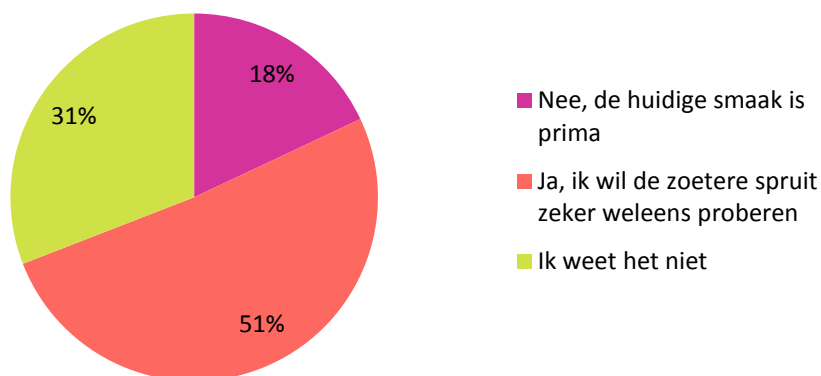
De helft van de consumenten gebruikt bij de bereiding van spruiten weleens een recept. Het kookboek (47%) wordt hierbij het meest geraadpleegd, gevolgd door een recept via internet (37%) en een recept uit een supermarktmagazine (12%).

4.6 Smaak



De smaak van spruiten krijgt onder de spruitenkopers gemiddeld een 8,2. De smaak wordt het hoogste beoordeeld door consumenten in de leeftijdsklassen 45-64 jaar.

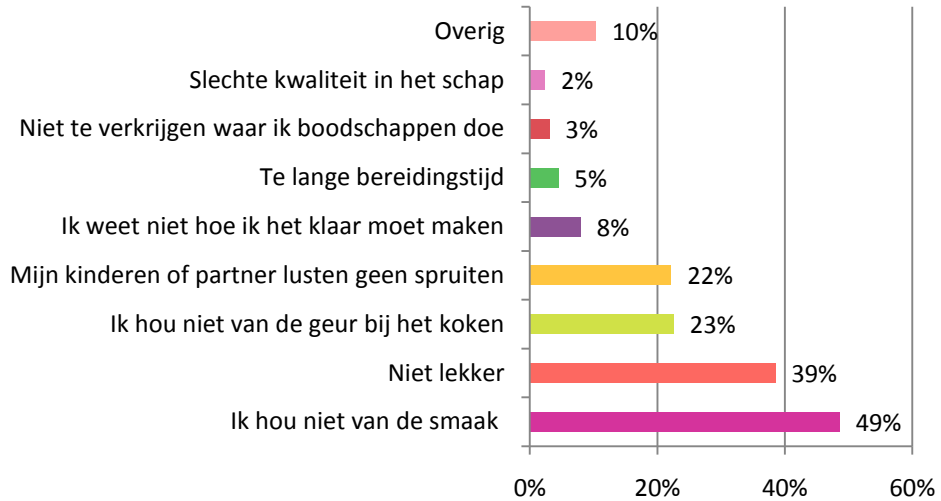
Naast de klassieke spruit is er sinds kort een mild zoete spruit op de markt. Zou u die weleens willen proberen?



De helft van de Duitse kopers ziet het wel zitten om de mild zoete spruit te proberen. Een derde weet het zo net nog niet en 18 procent heeft geen behoefte aan een mild zoete spruit aangezien de huidige smaak prima is.

4.7 Niet-kopers

Waarom koopt u geen of zo weinig spruiten?



Niet kopers van spruiten kopen geen spruiten omdat ze niet van de smaak houden/spruiten niet lekker vinden. Een kwart zegt niet te houden van de geur bij het koken.

Associaties met spruiten volgens Duitse niet-kopers van spruiten. Hoe groter het lettertype hoe vaker genoemd.

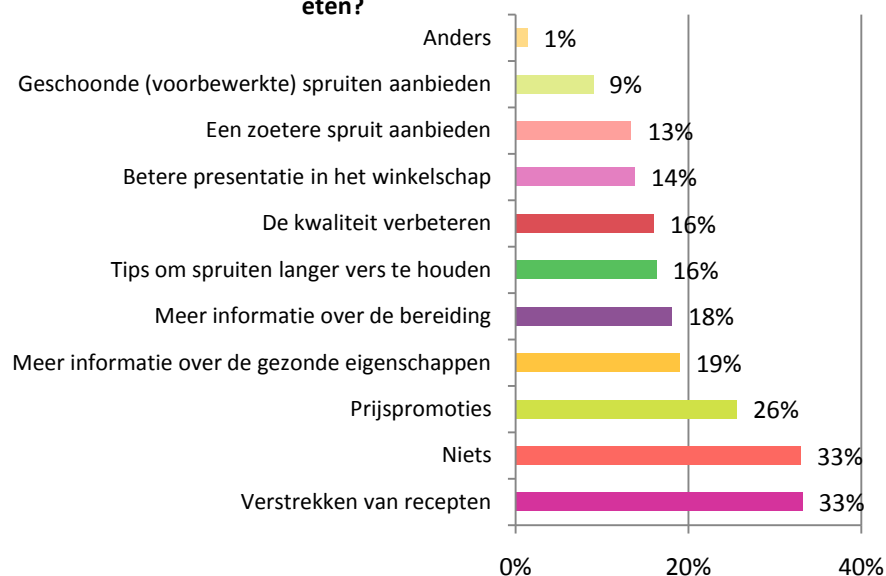


Bij Duitse niet-kopers van spruiten is gezond de meest genoemde associatie bij spruiten. Hierna komen gedachtes als bitter, hou ik niet van, vind ik niet lekker, walging, groen.

4.8 Informatie en consumptie verhogen

Weinig consumenten missen bij de aankoop van spruiten informatie. Slechts 9 procent zegt graag meer informatie te willen ontvangen. Daarbij gaat het dan vooral om oogstdatum, herkomstland en vermelding van teler die de spruiten heeft geplukt.

Welke acties zijn volgens u het meest geschikt om u (meer) spruiten te laten eten?



De meest geschikte consumptieverhogende maatregelen zijn volgens de consument verstrekken van meer recepten en vaker prijspromoties. Een derde zegt dat geen enkele actie aanzet tot consumptieverhoging. Het gaat voor een groot deel om niet-kopers die dat zeggen. Bijna de helft van de niet-kopers van spruiten zegt dat geen enkele actie bij hun leidt tot het kopen van spruiten. De andere helft houdt de deur dus op een kier. Als belangrijkste acties worden vervolgens genoemd: verstrekken van meer recepten, een zoetere spruit aanbieden en meer informatie over de bereiding.

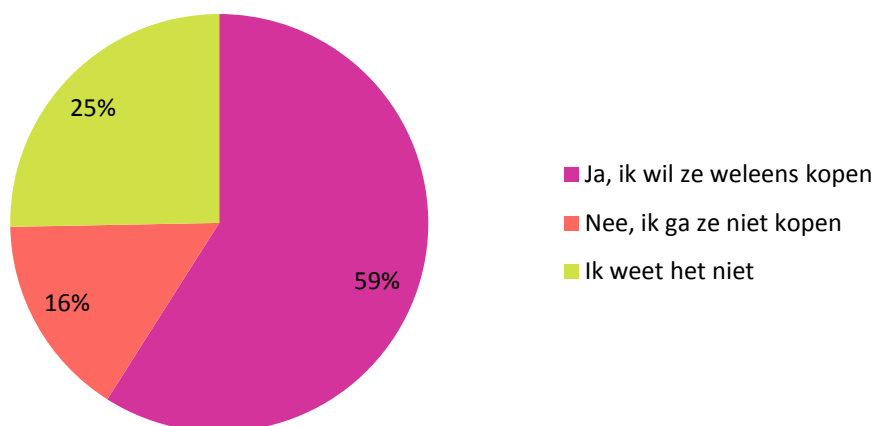
Tabel 4.8.1 Acties die het meest geschikt volgens de consument om (meer) spruiten te laten kopen

	Totaal	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	>65 jr
Verstrekken van recepten	33%	34%	38%	37%	33%	28%	24%
Niets	33%	24%	26%	33%	36%	44%	32%
Prijspromoties	26%	24%	21%	26%	29%	26%	27%
Meer informatie over de gezonde eigenschappen	19%	21%	19%	16%	19%	18%	24%
Meer informatie over de bereiding	18%	19%	19%	20%	17%	17%	16%
Tips om spruiten langer vers te houden	16%	20%	16%	16%	19%	13%	14%
De kwaliteit verbeteren	16%	21%	16%	14%	17%	12%	19%
Betere presentatie in het winkelschap	14%	17%	18%	12%	14%	12%	10%
Een zoetere spruit aanbieden	13%	23%	20%	14%	10%	7%	9%
Geschoonde (voorbewerkte) spruiten aanbieden	9%	11%	10%	6%	11%	8%	9%
Anders	1%	1%	1%	2%	1%	2%	2%

Er zijn verschillen in consumptieverhogende maatregelen tussen de diverse leeftijdsklassen. Jongeren zijn meer geïnteresseerd in het verstrekken van meer recepten dan ouderen. Hetzelfde geldt voor een zoetere spruit.

4.9 Paarse (rode) spruit

Sinds kort is er op de Engelse markt een paarse (rode) spruit verkrijgbaar. Deze is zoeter dan de gangbare groene spruit. Zou u ze willen kopen?



Bijna 60 procent van de consumenten zegt de paarse (rode) spruit die op beperkte schaal beschikbaar is op de Engelse markt wel eens te willen proberen. Zelfs onder de niet-kopers is bijna de helft nieuwsgierig naar de paarse spruit.



Productschap Tuinbouw

Adres Louis Pasteurlaan 6
Postbus 280, 2700 AG Zoetermeer
Telefoon 079 – 347 07 07
Fax 079 – 347 04 04
Internet www.tuinbouw.nl
e-mail info@tuinbouw.nl

rapport