
Detaillistenscan snijanthurium

2008/78

augustus 2008 – Veronique Linssen

Productschap Tuinbouw, Afdeling Marktinformatie en Marktonderzoek

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

Productschap Tuinbouw, Postbus 280, 2700 AG Zoetermeer

Telefoon (079) 347 07 07 E-mail smt@tuinbouw.nl Internet www.tuinbouw.nl

Projectleider **Veronique Linssen** Telefoon 079 3470 639 E-mail v.linssen@tuinbouw.nl

Inhoudsopgave

1	Inleiding	5
1.1	Achtergronden van de detaillistenscan	5
1.2	Doelstelling en onderwerp van de detaillistenscan	5
1.3	Onderzoeksverantwoording	5
1.4	Indeling rapport	6
2	Verkoop	7
2.1	Relatief veel bloemisten verkopen snijanthurium	7
2.2	Rationele redenen om geen snijanthurium te verkopen	8
2.3	Omzetaandeel snijanthurium in totale snijbloemenomzet relatief hoog in Spanje en Italië	9
2.4	Aandeel snijanthurium in totale snijbloemenverkoop enigszins gestegen	10
2.5	Toename aandeel snijanthurium vanwege populariteit	11
2.6	Aandeel snijanthurium in totale snijbloemenomzet zal nog iets verder toenemen	12
2.7	Snijanthurium vooral verkocht als cadeau	13
2.8	Meeste snijanthuriums verwerkt in gemengde boeketten en arrangementen	14
3	Inkoop	15
3.1	Snijanthurium wordt vooral via (lokale) groothandel ingekocht	15
3.2	Bloemist let op kleur en versheid	16
3.3	Voorkeur voor kleur verschilt per land	17
3.4	Relatief weinig bloemisten letten op land van herkomst	18
3.5	Traditionele manier van aanleveren heeft de voorkeur	19
4	Sterke en zwakke punten	21
4.1	De goede houdbaarheid is duidelijk een sterk punt	21
4.2	Zwakke punten zijn de temperatuursgevoeligheid en de prijsperceptie	22
4.3	Bloemist heeft verschillende ideeën over optimalisatie houdbaarheid	23
5	Informatievoorziening	25
5.1	Vakbladen meest genoemd als informatiebron	25
5.2	Geen echte informatienoodzaak bij inkoop snijanthurium	26
5.3	Bloemisten over het algemeen tevreden over verstrekte productinformatie snijanthurium	27
6	Tevredenheid	29
6.1	Snijanthurium scoort overall gezien een 8	29
6.2	Prioriteit om te verbeteren verschilt per land	32
7	Attitude	37
7.1	Snijanthurium is goed toepasbaar in boeketten of arrangementen	37
7.2	Meerderheid vindt snijanthurium geen ouderwetse bloem	38
7.3	Snijanthurium heeft een exclusieve uitstraling	39

Inhoudsopgave vervolg

7.4	Snijanthurium is een elegante bloem	40
7.5	Snijanthurium is volgens drie tiende Duitse bloemisten geen trendy bloem	41
7.6	Snijanthurium is een echte cadeaubloem	42
7.7	Snijanthurium is in Spanje en Italië zeer geschikt voor grafwerk	43
8	Conclusies	45
8.1	Hoge penetratiegraad snijanthurium	45
8.2	Inkoop snijanthurium veelal op kleur en versheid	46
8.3	Snijanthurium heeft meer sterke dan zwakke punten	46
8.4	Met name in Spanje nog informatiebehoefte omtrent snijanthurium	46
8.5	Snijanthurium scoort goed, grootste ontevredenheid is terug te vinden op prijs	47
8.6	Verbetering ten aanzien van prijs en vernieuwing assortiment wenselijk	47
8.7	Snijanthurium heeft een ijzersterk imago	47

1 Inleiding

1.1 Achtergronden van de detaillistenscan

Om producten en bijbehorende diensten goed af te kunnen stemmen op de behoeften van de verschillende aankoopkanalen, is het Productschap Tuinbouw (PT) in 2000 gestart met de detaillistenscan. Deze scan meet in diverse Europese landen de kennis, houding en gedrag van detaillisten (bloemisten en tuincentra) ten aanzien van verschillende bloemkwekerijproducten.

Elke keer wordt een specifiek bloemkwekerijproduct onder de loep genomen. De eerste detaillistenscan van 2008 betrof de kleinbloemige gerbera. Dit rapport gaat over de tweede detaillistenscan van 2008, met snijanthurium als onderwerp. De scan is uitgevoerd in Duitsland, Frankrijk, Spanje en Italië. Op de planning staan nog de groene kamerplanten (kwalitatief onderzoek in Nederland en Duitsland) en de tulp (kwantitatief onderzoek in Zweden en Polen).

1.2 Doelstelling en onderwerp van de detaillistenscan

De doelstelling van deze detaillistenscan luidt:

- het verkrijgen van informatie met betrekking tot kennis, houding en gedrag ten aanzien van snijanthurium, bij de verschillende bloemisten in de 4 landen.

De probleemstelling is als volgt:

- wat zijn de verschillen en overeenkomsten in kennis, houding en gedrag ten aanzien van snijanthurium tussen de bloemisten?

1.3 Onderzoeksverantwoording

Het veldwerk is uitgevoerd door marktonderzoekbureau Motivaction te Amsterdam. Het veldwerk bestond uit telefonische interviews van 10 à 15 minuten met bloemisten in Frankrijk, Duitsland, Spanje en Italië.

Deze interviews zijn afgenomen met behulp van een Computer Assisted Telephone Interviewing (CATI)-systeem. Er is gebruik gemaakt van representatieve adresbestanden en de interviews hebben gespreid over de landen plaatsgevonden.

Voor deze detaillistenscan zijn in totaal 755 bloemisten ondervraagd die ook daadwerkelijk snijanthuriums verkopen. De onderverdeling naar land is hierbij als volgt:

- Duitsland	188 geslaagde interviews
- Frankrijk	190 geslaagde interviews
- Spanje	189 geslaagde interviews
- Italië	188 geslaagde interviews

De selectie van de respondenten heeft per land (at random) plaatsgevonden. Dit om te garanderen dat alle vier de landen voldoende in het onderzoek betrokken werden.

Als het onderwerp van de detaillistenscan een snijbloem is, wordt het product alleen gemeten bij bloemisten. Als het onderwerp een plant is, dan wordt bij zowel bloemisten als tuincentra gemeten. In het geval van snijanthurium hebben dus uitsluitend bloemisten aan het onderzoek meegewerkt. In de rapportage wordt gekeken naar de verschillen die er bestaan ten aanzien van het product tussen de landen.

Als er significante verschillen tussen de landen bestaan, zal daar expliciet melding van gemaakt worden. Bij een beperkt aantal grafieken en tabellen moeten we rekening houden met indicatieve resultaten vanwege het relatief beperkt aantal waarnemingen dat gerealiseerd is.

1.4 Indeling rapport

In dit rapport worden de belangrijkste resultaten met betrekking tot de snijanthurium-meting onder bloemisten in de vier eerder genoemde landen weergegeven.

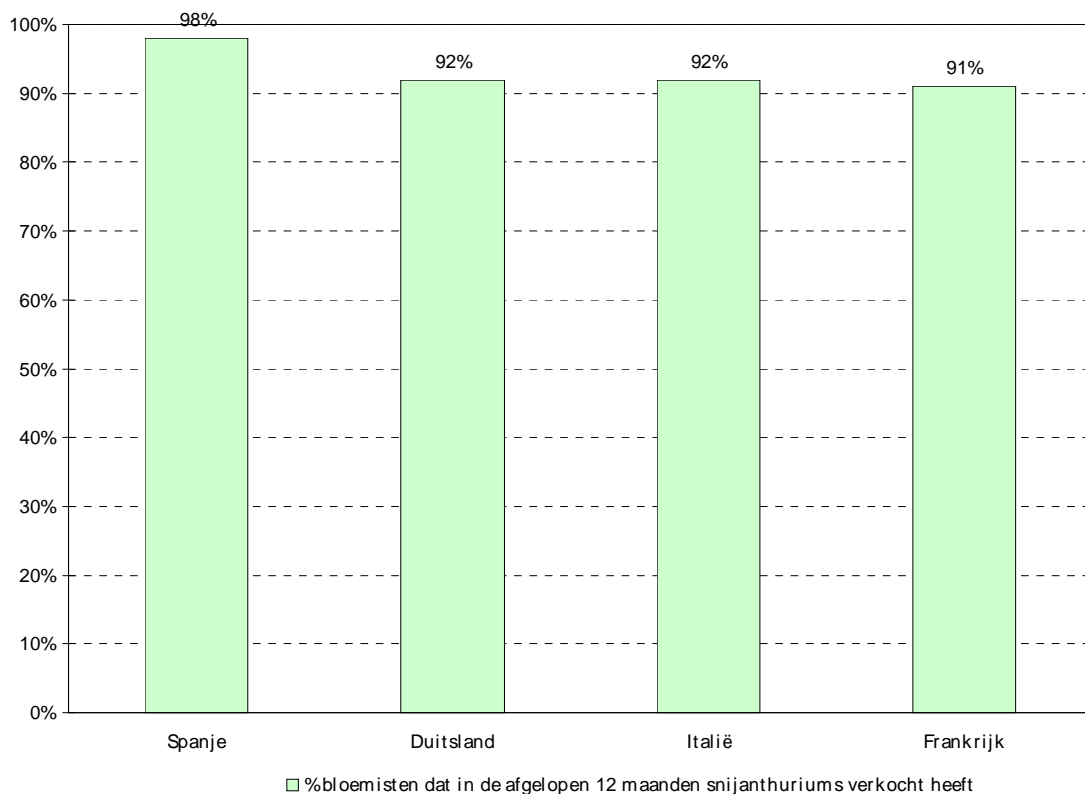
In het tweede hoofdstuk wordt ingegaan op de verkoop van snijanthurium (gedrag). Vervolgens zal in het derde hoofdstuk stilgestaan worden bij inkoopkanalen en -criteria (gedrag). In het vierde hoofdstuk komen de sterke en zwakke kanten (houding) van snijanthurium aan de orde. De informatievoorziening met betrekking tot snijanthurium wordt in hoofdstuk vijf behandeld (gedrag) en tevredenheid in combinatie met belang staat centraal in het zesde hoofdstuk (houding). In het zevende hoofdstuk komen enkele stellingen aan bod (houding) en het achtste en laatste hoofdstuk tenslotte omvat de overall conclusies.

2 Verkoop

In dit tweede hoofdstuk wordt vermeld hoe groot het percentage bloemisten in de vier landen is, dat snijanthurium verkoopt (penetratiegraad). Tevens wordt nagegaan hoe belangrijk snijanthurium is in de totale snijbloemenomzet (in termen van omzetaandeel) en in hoeverre hier bepaalde verschuivingen (in het verleden en in de toekomst) zijn geweest/verwacht worden. Tevens geven de bloemisten een inschatting naar het consumentengebruik van snijanthurium.

2.1 Relatief veel bloemisten verkopen snijanthurium

Figuur 2.1.1 Penetratiegraad snijanthurium



Basis: alle bloemisten, n=809

- Een zeer ruime meerderheid van de bloemisten in Spanje, Duitsland, Italië en Frankrijk heeft in de afgelopen 12 maanden snijanthuriums verkocht
- Het percentage bloemisten dat snijanthurium verkoopt, ligt in Spanje beduidend hoger dan in de andere landen

2.2 Rationele redenen om geen snijanthurium te verkopen

Figuur 2.2.1 Spontaan genoemde redenen geen verkoop snijanthurium¹

	Spanje	Duitsland	Italië	Frankrijk
Geen (consumenten)vraag naar snijanthurium	-	62%	29%	22%
Geen snijanthurium in het assortiment	33%	25%	18%	17%
Snijanthurium past niet bij mijn assortiment \ mijn winkel	33%	19%	29%	6%

Basis: alle bloemisten die geen snijanthurium verkopen, n=54

- Sommige bloemisten verkopen geen snijanthurium, omdat er geen (consumenten)vraag naar is
- Slechts enkele bloemisten zeggen “gewoon” geen snijanthurium in het assortiment te hebben of dat het niet in het assortiment past (past niet bij de uitstraling van de winkel)

Figuur 2.2.2 Spontaan genoemde redenen wel verkoop snijanthurium

	Spanje	Duitsland	Italië	Frankrijk
Veel vraag naar snijanthurium	34%	36%	40%	32%
Goede houdbaarheid	10%	61%	30%	15%
Ik vind snijanthurium mooi	44%	10%	31%	20%
Sterke bloem	26%	4%	18%	19%
Geschikt voor bloemstukken en arrangementen	12%	4%	12%	15%
Stijlvolle bloem	17%	12%	8%	1%
Veel \ mooie kleuren	6%	11%	6%	10%
Hoort bij mijn assortiment	5%	12%	9%	5%
Exotische bloem	4%	1%	-	14%

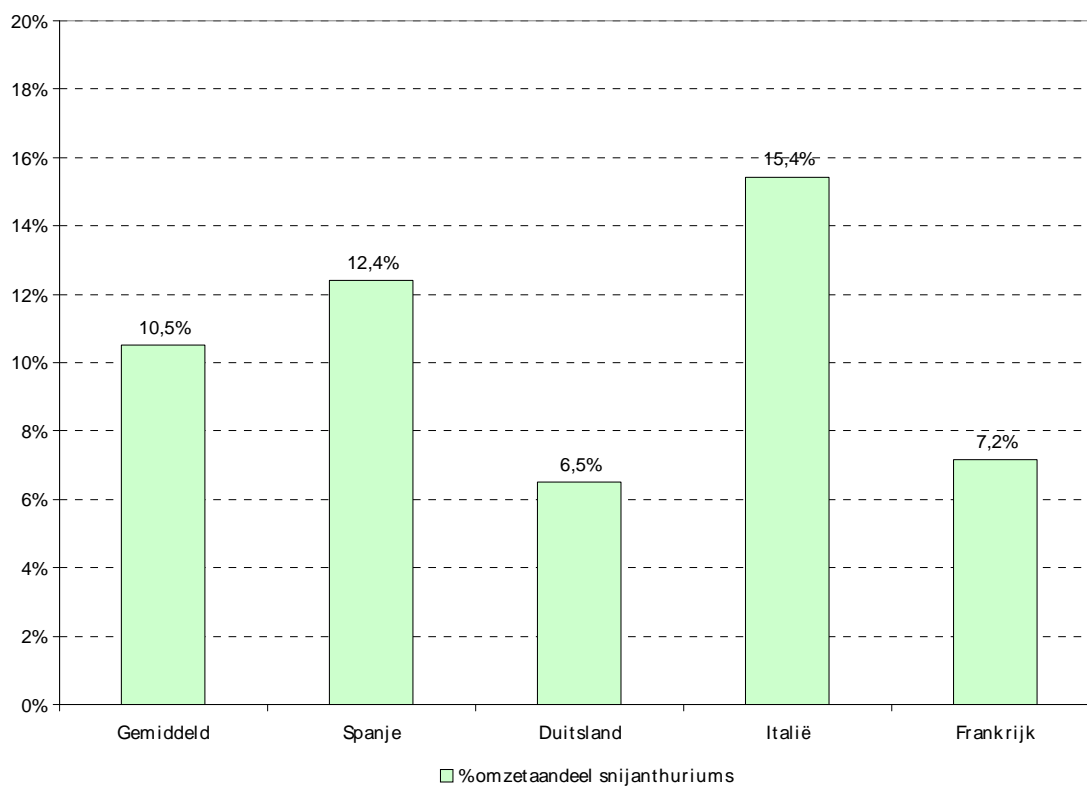
Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- De vraag (van klanten) naar snijanthurium is de meest gehoorde reden om deze bloem in het assortiment te hebben
- 60% van de Duitse bloemisten en 30% van de Italiaanse bloemisten verkoopt snijanthurium vanwege de goede houdbaarheid
- De eigen keus van de bloemist ('Ik vind snijanthurium mooi') speelt eveneens een rol, met name in Frankrijk. In Duitsland speelt dit juist minder
- Over het algemeen noemen de bloemisten 1 of 2 redenen

¹ Vanwege het relatief lage aantal waarnemingen per land dienen de resultaten in deze tabel als indicatief beschouwd te worden

2.3 Omzetaandeel snijanthurium in totale snijbloemenomzet relatief hoog in Spanje en Italië

Figuur 2.3.1 Omzetaandeel snijanthurium (in %)



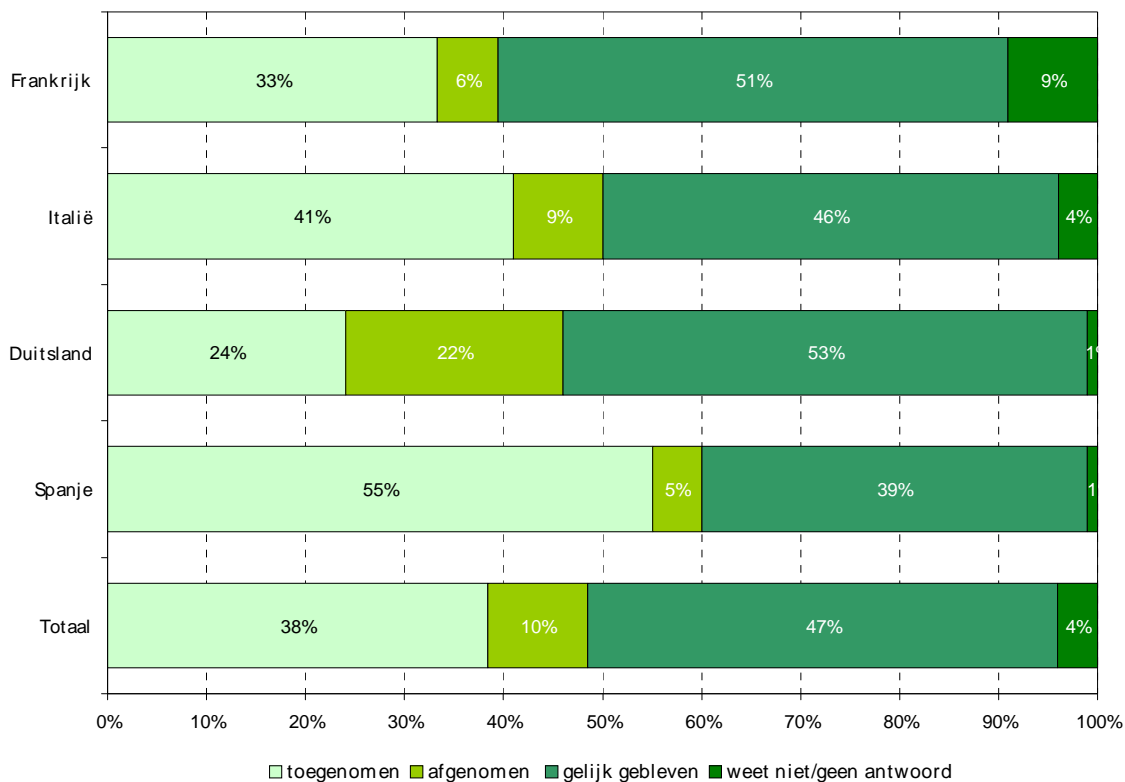
Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- Gemiddeld genomen draagt snijanthurium voor circa een tiende bij aan de totale snijbloemenomzet (schatting bloemisten)²
- In Italië en Spanje heeft de snijanthurium een beduidend belangrijker aandeel in de totale snijbloemenomzet dan in Duitsland en Frankrijk

² De ervaring leert dat bloemisten het omzetaandeel van een bepaald product overschatten.

2.4 Aandeel snijanthurium in totale snijbloemenverkoop enigszins gestegen

Figuur 2.4.1 Omzetaandeel snijanthurium in de laatste drie jaar



Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- Vooral in Spanje zijn bloemisten positief over de ontwikkeling van het omzetaandeel van de snijanthurium in de afgelopen drie jaar. De net-balance score (percentage bloemisten “toegenomen” minus percentage bloemisten “afgenomen”) is in Spanje met +50 veruit het hoogst
- De Duitse bloemisten zijn het minst positief: meer dan de helft van hen zegt dat het omzetaandeel van de snijanthurium in de afgelopen drie jaar is afgenomen (net-balance score is +2)

2.5 Toename aandeel snijanthurium vanwege populariteit

Figuur 2.5.1 Spontaan genoemde redenen voor toename omzetaandeel snijanthurium in laatste 3 jaar

	Spanje	Duitsland	Italië	Frankrijk
Vraag is toegenomen \ populariteit	36%	22%	28%	37%
Goede \ betere houdbaarheid	10%	24%	23%	14%
Goedkoper geworden	15%	7%	29%	6%
Veel soorten \ ruime keuze	9%	18%	14%	10%
Goed te verwerken in boeketten en arrangementen	5%	11%	17%	8%
Veel \ mooie kleuren	2%	22%	13%	6%
Betere kwaliteit	13%	2%	9%	5%

Basis: alle bloemisten waarbij omzetaandeel snijanthurium is toegenomen, n=290

- De meest genoemde reden voor de groei in het omzetaandeel van de snijanthurium is de toegenomen vraag/toegenomen populariteit
- Circa een kwart van de Duitse en Italiaanse bloemisten meldt dat de bloemen een betere houdbaarheid hebben
- Opvallend dat met name Italiaanse bloemisten de oorzaak zoeken in een lagere prijs

Figuur 2.5.2 Spontaan genoemde redenen voor afname omzetaandeel snijanthurium in laatste 3 jaar³

	Spanje	Duitsland	Italië	Frankrijk
Vraag is afgenomen	33%	52%	25%	17%
Prijs / te duur	67%	5%	19%	8%
Gehele omzet is afgenomen	22%	10%	12%	8%
Uit de mode geraakt \ niet populair	-	15%	12%	-
Ouderwetse bloem	-	20%	-	-

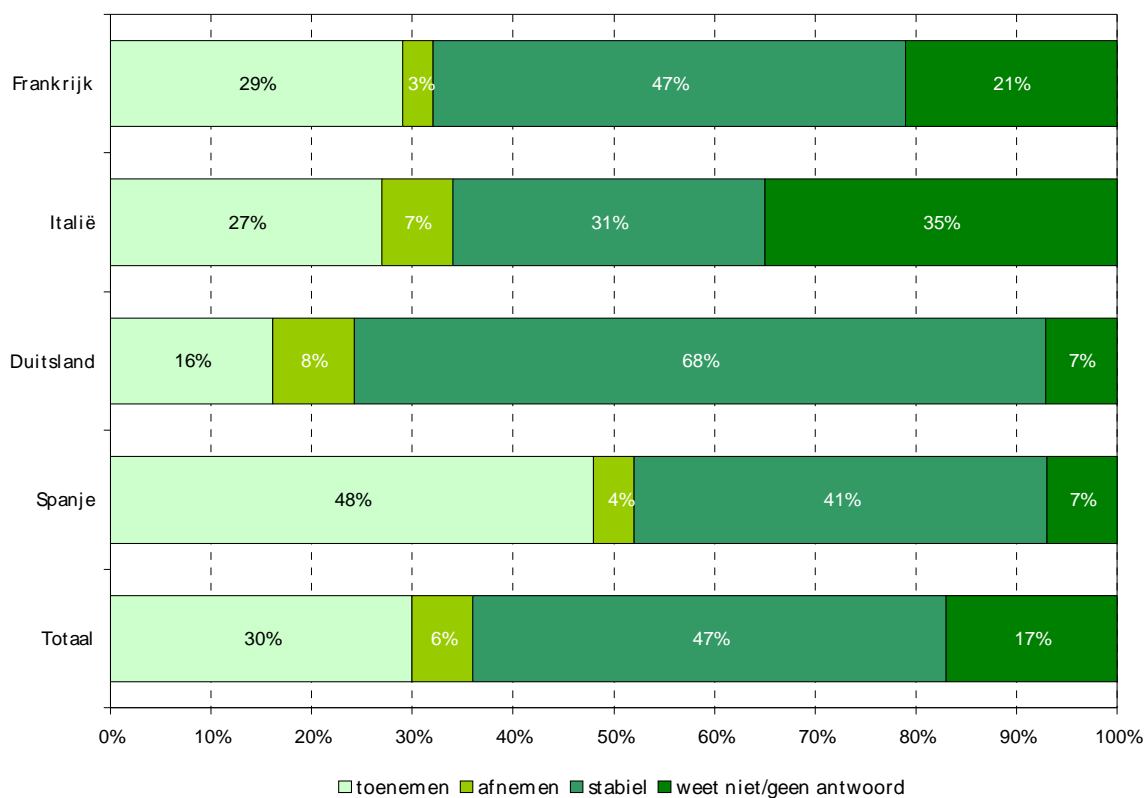
Basis: alle bloemisten waarbij omzetaandeel snijanthurium is afgenomen, n=78

- De afnemende (consumenten)vraag van snijanthurium is de meestgenoemde reden voor een lager omzetaandeel (voornamelijk in Duitsland)
- De prijs (te duur) is voor sommige bloemisten ook een reden (vooral in Spanje)
- In Duitsland lijkt de snijanthurium met een imago probleem te worstelen: redenen als “ouderwets”, “uit de mode” en “niet populair” worden hier vaker genoemd dan in de andere landen

³ Vanwege het relatief lage aantal waarnemingen per land dienen de resultaten in deze tabel als indicatief beschouwd te worden

2.6 Aandeel snijanthurium in totale snijbloemenomzet zal nog iets verder toenemen

Figuur 2.6.1 Omzetaandeel snijanthurium voor de komende drie jaar

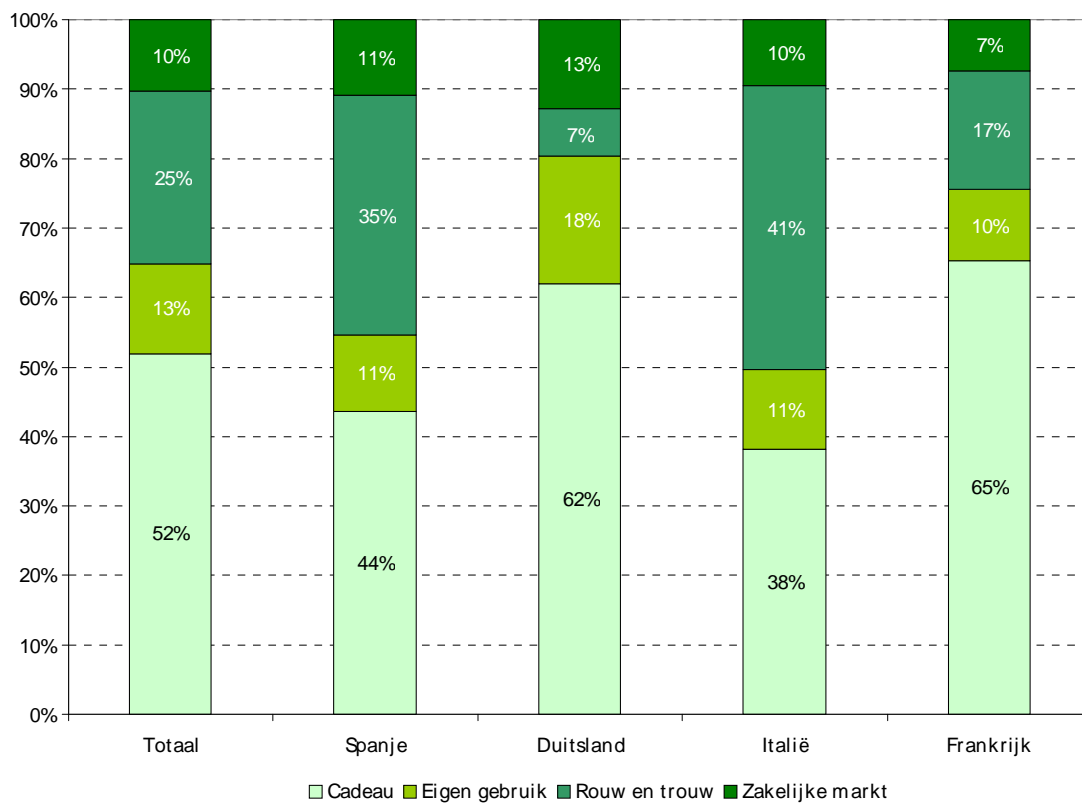


Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- Niet alleen zijn de Spaanse bloemisten het meest positief over de ontwikkeling van het omzetaandeel snijanthurium in het verleden, ook voor de toekomst hebben zij een positief beeld hiervan. Bijna de helft van de Spaanse bloemisten verwacht dat het aandeel van snijanthurium in de totale snijbloemenomzet de komende drie jaar gelijk zal stijgen
- De net-balance score is uitermate groot in Spanje (+44). In Duitsland wordt de kleinste groei verwacht (score is +8)

2.7 Snijanthurium vooral verkocht als cadeau

Figuur 2.7.1 Verdeling omzet snijanthurium naar gebruik consument

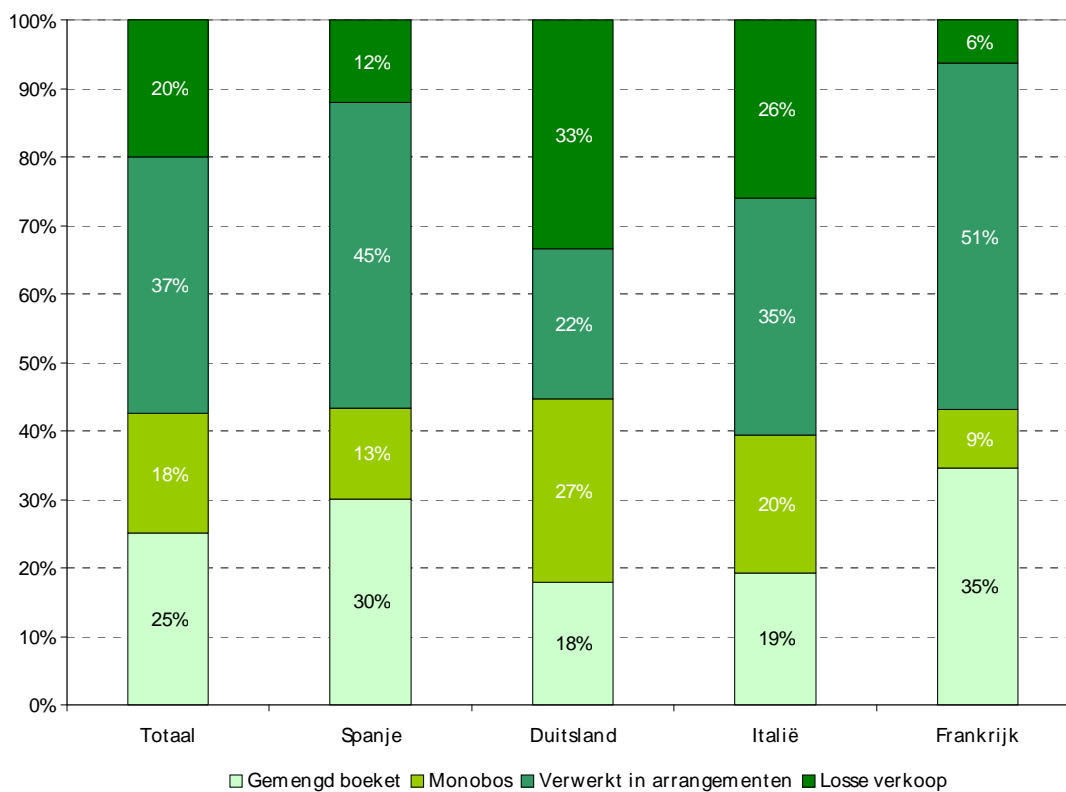


Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- De inschatting van alle bloemisten is dat snijanthurium vooral gekocht wordt om cadeau te geven. Dit is met name in Frankrijk en Duitsland het geval
- In Spanje en Italië wordt de snijanthurium relatief vaak voor rouw- en trouwwerk gebruikt. In Italië gebruiken nagenoeg alle bloemisten de snijanthurium in rouw- en trouwwerk. In Duitsland doet "slechts" 37% dit.
- De snijanthurium lijkt zich niet goed te lenen voor het eigen gebruiksegment. Alleen in Duitsland speelt dit segment een rol van betekenis.
- Ook in het zakelijke segment heeft de bloem een relatief klein belang

2.8 Meeste snijanthuriems verwerkt in gemengde boeketten en arrangementen

Figuur 2.8.1 Verdeling snijanthurium (in volume) naar gebruik bloemist



Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- In Spanje en in Frankrijk worden de snijanthuriems vooral verwerkt in arrangementen, maar ook het gemengde boeket speelt hier een belangrijke rol
- In Italië komt het merendeel van de snijanthuriumomzet uit arrangementen, maar ook de losse verkoop speelt hier een belangrijke rol
- Duitsland laat een afwijkend plaatje zien: volgens Duitse bloemisten is ruim een kwart van de omzet aan snijanthuriems te danken aan de monobos en maar liefst een derde komt uit de verkoop van losse snijanthuriems. Het gemengde boeket en het arrangement zijn hier juist minder interessant

3 Inkoop

In dit derde hoofdstuk wordt kort vermeld waar de bloemisten hun snijanthuriums inkopen. Tevens wordt er antwoord gegeven op de vraag waar bloemisten op letten bij de inkoop van snijanthuriums en of zij een voorkeur hebben voor een bepaalde kleur en land van herkomst.

3.1 Snijanthurium wordt vooral via (lokale) groothandel ingekocht

Figuur 3.1.1 Inkoopkanalen voor snijanthurium

	Spanje	Duitsland	Italië	Frankrijk
Nederlandse veilingen	12%	6%	2%	4%
Cash & Carry in Nederland	4%	3%	3%	1%
Cash & Carry lokaal	13%	8%	2%	-
Groothandel in Nederland	7%	21%	17%	28%
Groothandel lokaal	60%	55%	63%	42%
Lijnrijder Nederland	2%	20%	13%	13%
Lijnrijder lokaal	4%	11%	12%	11%
Direct bij de kweker	6%	1%	2%	5%

Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- De lokale groothandelaar is het belangrijkste voor de inkoop van snijanthurium
- Relatief veel Franse bloemisten kopen daarnaast ook in via de Nederlandse groothandel. Spaanse bloemisten doen dit nauwelijks
- Nederlandse lijnrijders kennen een redelijke klantenkring wat betreft snijanthurium. Dit geldt echter niet in Spanje
- In principe maakt een bloemist van 1 inkoopkanaal gebruik (geldt voor alle landen)

3.2 Bloemist let op kleur en versheid

Figuur 3.2.1 Spontaan genoemde inkoopcriteria voor snijanthurium

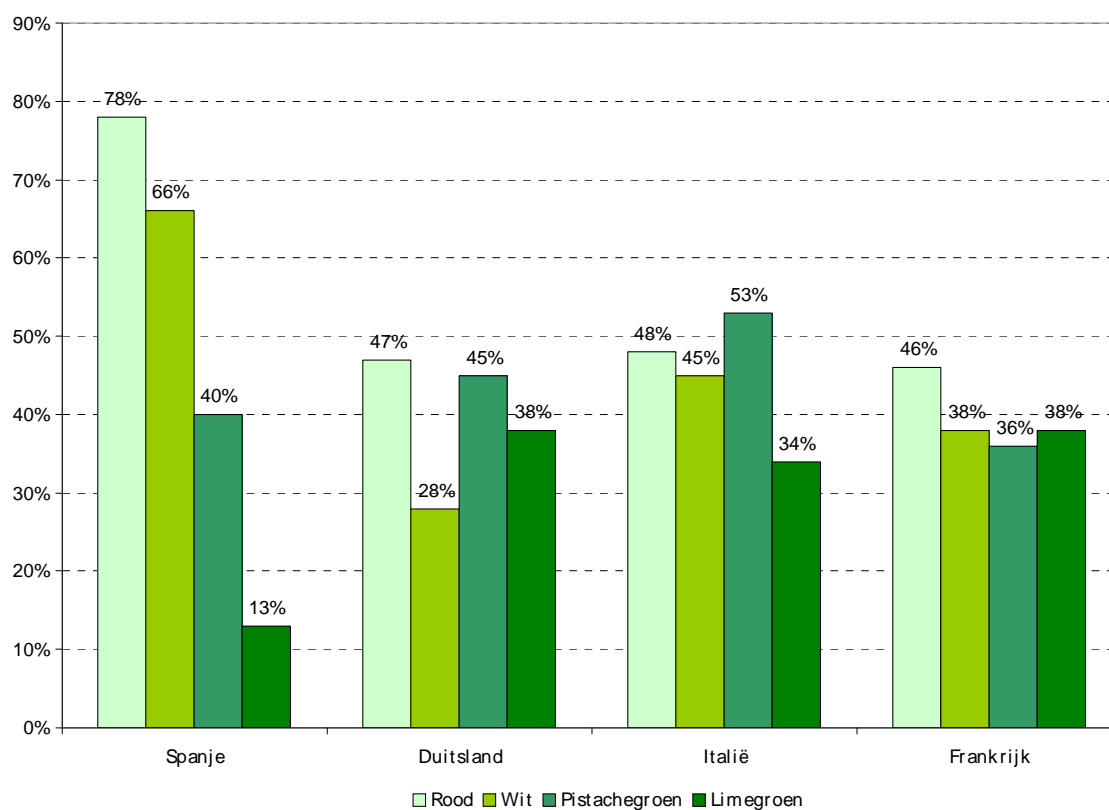
	Spanje	Duitsland	Italië	Frankrijk
Kleur	38%	52%	26%	46%
Versheid	41%	55%	23%	37%
Kwaliteit	32%	31%	16%	33%
Prijs	12%	15%	9%	34%
Grootte van de bloem	21%	13%	5%	17%
Houdbaarheid	7%	3%	30%	-
Mooiheid	12%	8%	13%	3%
Stevigheid van de steel	11%	5%	6%	5%
De vraag	2%	-	21%	1%

Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- Kleur, versheid en kwaliteit zijn de meest genoemde inkoopcriteria voor snijanthurium
- Het aspect 'kleur' is duidelijk meer genoemd in Duitsland en Frankrijk dan in de andere twee landen
- Ruim de helft van de Duitse bloemisten noemt 'versheid', terwijl nog geen kwart van de Italiaanse bloemisten dit aspect spontaan noemt
- 'Kwaliteit' is door relatief weinig Italiaanse bloemisten genoemd. Hier wordt juist meer gelet op 'houdbaarheid'
- Opvallend is ook dat relatief veel Italiaanse bloemisten erop letten op er wel voldoende vraag naar is
- De grootte van de bloem lijkt in Italië minder een inkoopcriterium te zijn
- In Frankrijk wordt relatief vaak gelet op de prijs van snijanthurium
- Over het algemeen letten de bloemisten op twee verschillende aspecten bij inkoop van snijanthurium

3.3 Voorkeur voor kleur verschilt per land

Figuur 3.3.1 Welke drie kleuren hebben uw voorkeur?

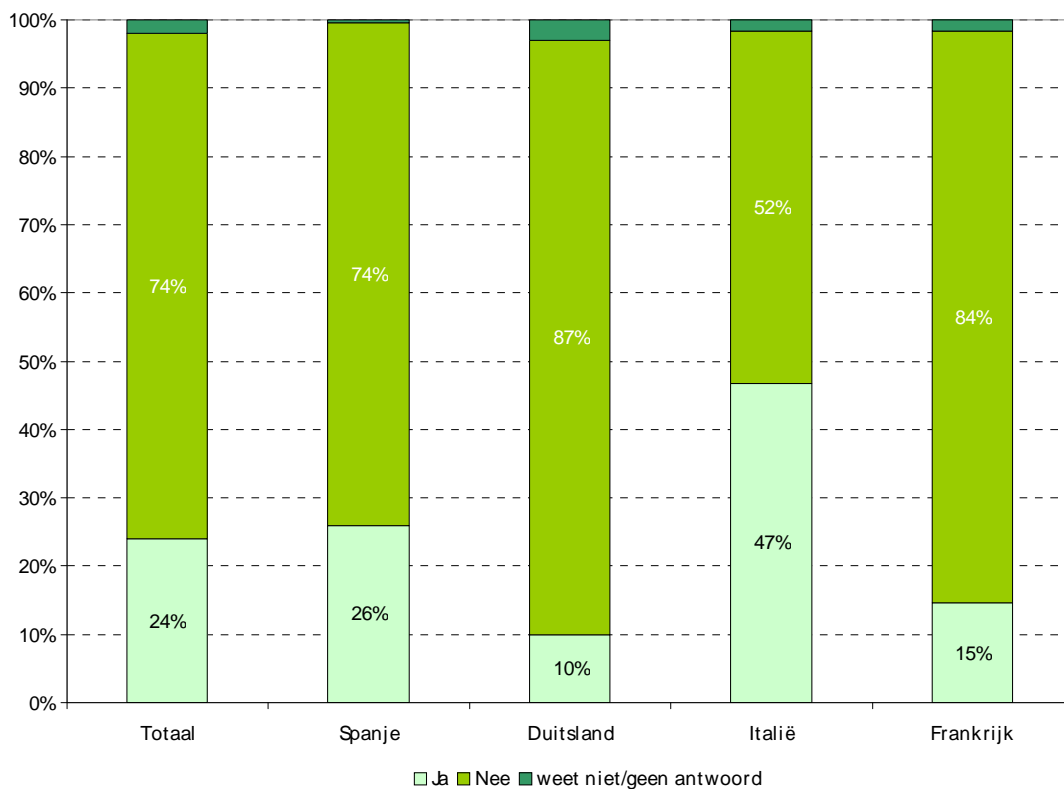


Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- Spaanse bloemisten hebben een duidelijke voorkeur voor rode en witte snijanthuriums. Limegroen is een kleur die hen niet echt kan bekoren
- De bloemisten in de andere landen hebben geen echt uitgesproken kleurenvoorkeur: meest genoemd zijn rood, wit, pistachegroen en lime
- Opvallend is dat pistachegroen het hoogst scoort in Italië en dat witte snijanthuriums bij relatief weinig Duitse bloemisten gewild zijn

3.4 Relatief weinig bloemisten letten op land van herkomst

Figuur 3.4.1 Let u bij inkoop op het land van herkomst?



Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- Alleen in Italië schijnt het land van herkomst een rol te spelen bij de inkoop van snijanthurium: maar liefst de helft van de Italiaanse bloemisten let hierop. In de andere landen is dit een stuk minder

Italiaanse bloemisten geven heel duidelijk de voorkeur aan Nederland als het land van herkomst. In de andere drie landen is dat ook wel het geval, alleen is dat iets minder sterk doordat een vijfde tot een derde van de bloemisten een voorkeur heeft voor lokaal geteelde snijanthuriums.

De meest genoemde reden om voor een specifiek land te kiezen is de betere kwaliteit. In Frankrijk wordt daarnaast nog de vaste relatie met de leverancier genoemd als reden.

3.5 Traditionele manier van aanleveren heeft de voorkeur

Figuur 3.5.1 Hoe krijgt u uw snijanthuriums aangeleverd?

	Spanje	Duitsland	Italië	Frankrijk
In dozen op waterflesjes	90%	95%	99%	86%
In flow-pack (al dan niet in een doos)	23%	31%	13%	41%
Op water	12%	7%	-	3%

Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- De meest gebruikelijke manier van aanleveren is in dozen op waterflesjes.
- Vooral in Italië is deze manier van aanleveren gebruikelijk: alle Italiaanse bloemisten krijgen de snijanthuriums op waterflesjes in dozen aangeleverd. In Spanje en Frankrijk komt dat bij minder bloemisten voor
- Het flow-pack staat op de tweede plaats en is met name populair in Frankrijk en Duitsland

Figuur 3.5.2 Welke verpakking heeft de voorkeur?

	Spanje	Duitsland	Italië	Frankrijk
In dozen op waterflesjes	78%	78%	84%	67%
In flow-pack (al dan niet in een doos)	9%	12%	4%	23%
Op water	3%	2%	3%	2%
Geen voorkeur	6%	7%	4%	3%

Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- Als de bloemisten wordt gevraagd welke verpakking de voorkeur heeft, blijkt dat circa 80% van de Italiaanse, Duitse en Spaanse bloemisten de voorkeur geeft aan het aanleveren op waterflesjes in dozen.
- In Frankrijk heeft dit bij twee derde van de bloemisten de voorkeur. Circa een kwart van de Franse bloemisten geeft de voorkeur aan aanlevering in flow-pack
- Overall gezien komt de huidige aanlevering overeen met de wens van de bloemist. Vooral de bloemisten die de snijanthuriums in dozen op waterflesjes krijgen aangeleverd zijn tevreden: gemiddeld 80% wil niet anders. De bloemisten die in flow-pack geleverd krijgen zijn minder tevreden: gemiddeld de helft van de bloemisten die snijanthurium momenteel in flow-pack ontvangen, geeft de voorkeur aan waterflesjes in dozen. Zoals te verwachten is dit met name in Italië het geval en minder in Frankrijk

De helft van de bloemisten met een voorkeur voor aanlevering in dozen op waterflesjes, geeft hiervoor als reden dat er dan minder kans op schade is. Een kwart meent dat de snijanthuriums dan beter houdbaar zijn. De bloemisten met een voorkeur voor flow-pack geven als redenen: minder kans op schade en minder bewerkelijk/gemakkelijker.

Een ruime meerderheid van 78% van de bloemisten die de snijanthuriums in een flow-pack krijgen aangeleverd, maakt deze verpakking direct bij binnenkomst open. In Italië en Duitsland doen meer bloemisten dat (88%) in vergelijking tot Franse (74%) en Spaanse bloemisten (66%).

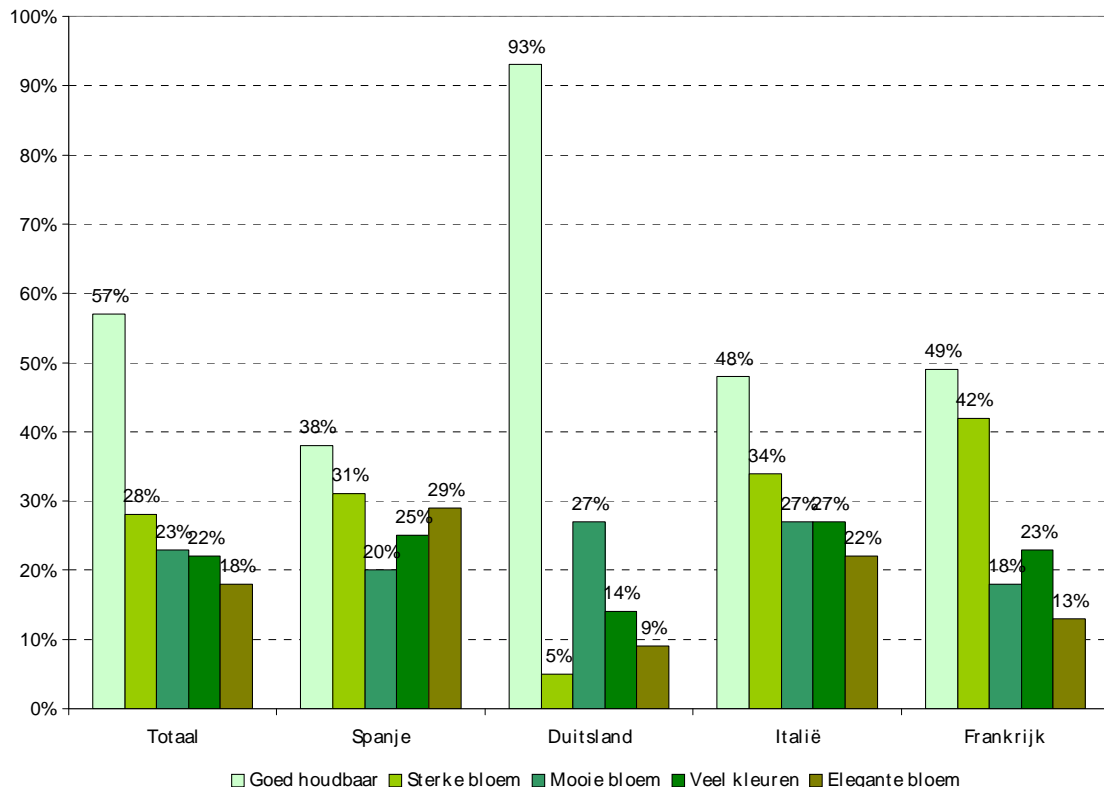
Nagenoeg alle bloemisten zetten de snijanthuriums na het openmaken van de flow-pack direct op water. De enkele bloemisten die de flow-pack niet direct openmaken, zetten de bloemen wel direct op water op het moment dat de verpakking er vanaf gaat.

4 Sterke en zwakke punten

In dit hoofdstuk wordt stilgestaan bij de (volgens de bloemist) sterke en zwakke punten van de snijanthurium.

4.1 De goede houdbaarheid is duidelijk een sterk punt

Figuur 4.1.1 Spontaan genoemde sterke punten van snijanthurium

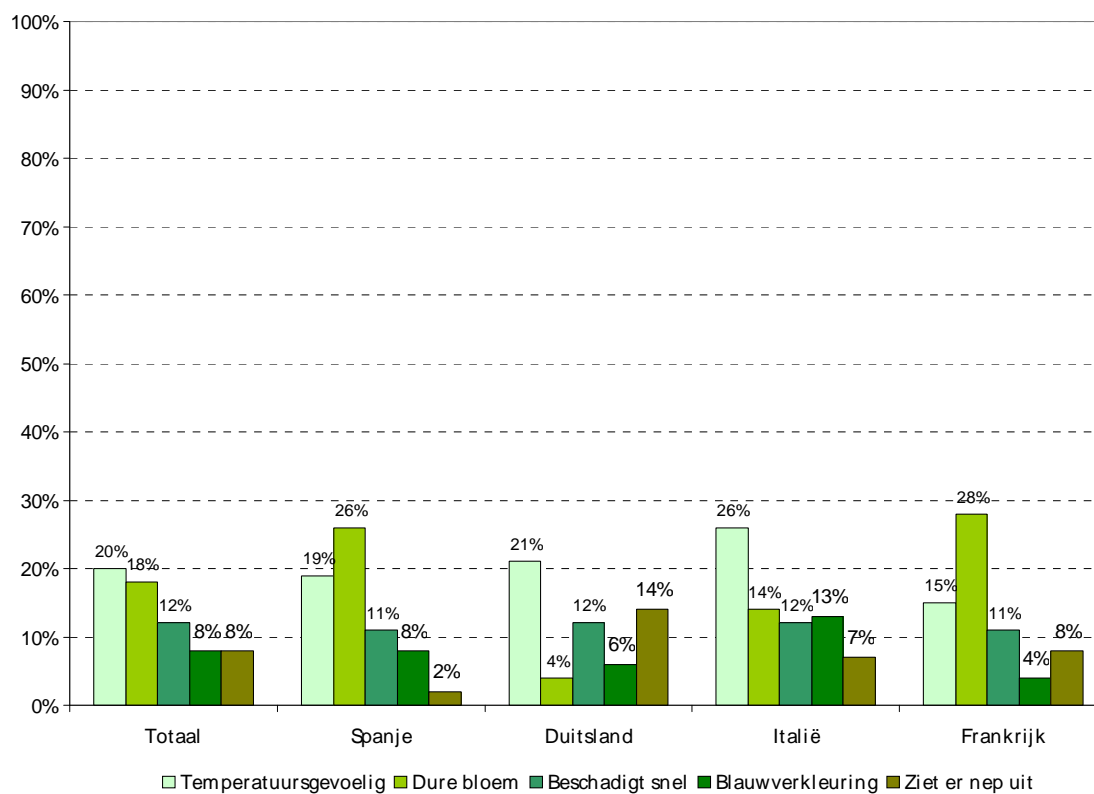


Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- In alle vier de onderzochte landen wordt de houdbaarheid als meest sterke punt van de snijanthurium gezien. In Duitsland noemt maar liefst 93% van de bloemisten dit spontaan als sterk punt!
- Op de tweede plaats staat 'sterke bloem'. Dit punt hangt samen met de houdbaarheid en wordt misschien daarom in Duitsland zo weinig genoemd.
- Het derde sterke punt (althans volgens een kwart van alle bloemisten) is dat snijanthurium een mooie bloem is (minder vaak in Frankrijk en Spanje genoemd)
- De vele kleuren wordt door beduidend weinig Duitse bloemisten als sterk punt aangeduid
- Het feit dat deze bloem elegant is, wordt meer in Spanje en Italië genoemd dan in Duitsland en Frankrijk
- Overigens weet bijna elke bloemist wel twee (sommigen drie) sterke punten van snijanthurium te noemen (spontaan)

4.2 Zwakke punten zijn de temperatuursgevoeligheid en de prijsperceptie

Figuur 4.2.1 Spontaan genoemde zwakke punten van snijanthurium



Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- In Duitsland en Italië wordt de temperatuursgevoeligheid als meest zwakke punt van de snijanthurium genoemd. In Frankrijk en Spanje is dit de prijs (dure bloem)
- In Duitsland wordt de snijanthurium juist niet als dure bloem gezien. Daarentegen noemen Duitse bloemisten relatief vaak de nep-uitstraling van de snijanthurium als zwak punt
- Een vijfde van de bloemisten geeft aan dat er helemaal geen zwakke punten zijn

4.3 Bloemist heeft verschillende ideeën over optimalisatie houdbaarheid

Figuur 4.3.1 Wat kan de bloemist doen om de houdbaarheid van snijanthurium te optimaliseren?

	Spanje	Duitsland	Italië	Frankrijk
Schuin afsnijden van de steel	40%	51%	41%	28%
Schoon water gebruiken \ vaker verversen	34%	32%	47%	33%
Op water zetten	29%	24%	31%	17%
Goede temperatuur	34%	18%	15%	20%
Snijbloemenvoedsel toevoegen	8%	30%	19%	15%
Mogen niet te koud staan	16%	18%	7%	9%

Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- De meeste bloemisten geven aan dat zij de houdbaarheid van snijanthurium kunnen optimaliseren door de steel schuin af te snijden en door schoon water te gebruiken
- Drie tiende van de Spaanse en Italiaanse bloemisten vult dat nog aan met het op water zetten van de bloemen
- Een derde van de bloemisten in Spanje geeft aan dat snijanthurium bij de goede temperatuur weggezet dient te worden om de houdbaarheid te optimaliseren
- In Duitsland meent 30% van de bloemisten dat de houdbaarheid geoptimaliseerd wordt door het toevoegen van snijbloemenvoedsel
- Volgens een op de zes Duitse en Spaanse bloemisten mogen snijanthuriums niet te koud staan

5 Informatievoorziening

Dit hoofdstuk gaat in op de verstrekte productinformatie van snijanthurium. Aan de bloemisten wordt gevraagd welke informatie voor hen van belang is en op welke manier verbetering wenselijk is.

5.1 Vakbladen meest genoemd als informatiebron

Figuur 5.1.1 Ontvangt u wel eens informatie over snijanthurium via ...?

	Spanje	Duitsland	Italië	Frankrijk
Vakbladen	43%	64%	44%	61%
Leverancier	21%	38%	51%	25%
Verpakking	17%	26%	11%	13%
Internet	6%	10%	20%	9%
Bloemenbureau Holland	1%	4%	2%	3%
Ontvang geen productinformatie	32%	11%	9%	25%

Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- Vakbladen zijn de meest genoemde informatiebron, waarbij het bereik in Duitsland en Frankrijk aanmerkelijk hoger ligt dan in Spanje en Italië.
- De helft van de Italiaanse bloemisten wordt via hun leverancier (kweker of handelaar) op de hoogte gehouden. Dit komt ook bij twee vijfde van de Duitse bloemisten voor
- Vooral Duitse bloemisten noemen de verpakking als afzender
- Internet is door relatief veel Italiaanse bloemisten als informatiebron genoemd
- Een derde van de bloemisten in Spanje en een kwart van de Franse bloemisten zegt geen informatie over snijanthurium te krijgen

5.2 Geen echte informatienoodzaak bij inkoop snijanthurium

Figuur 5.2.1 Welke informatie is voor u noodzakelijk bij de inkoop van snijanthurium?

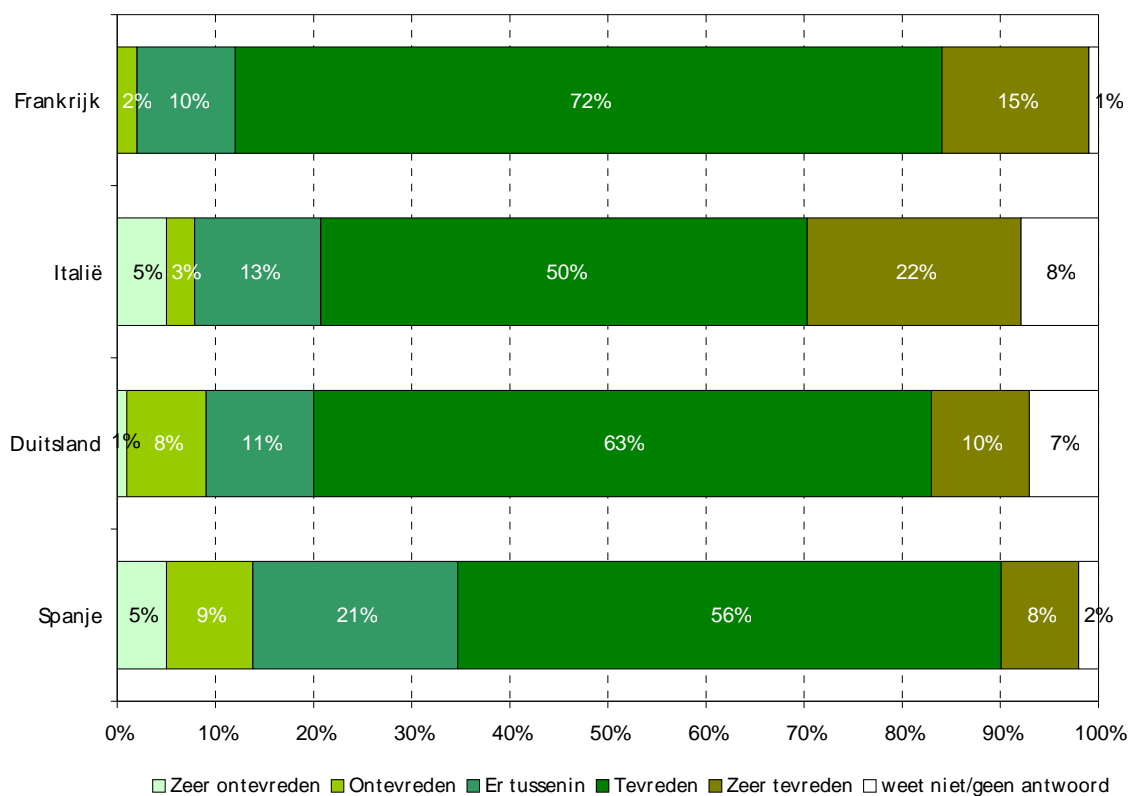
	Spanje	Duitsland	Italië	Frankrijk
Geen enkel soort informatie	32%	27%	37%	24%
Snijdatum	13%	21%	12%	17%
Houdbaarheid	17%	13%	4%	14%
Verzorgingsinformatie	17%	3%	7%	10%
Wat er nog meer te koop is (assortimentsinfo)	10%	4%	9%	8%
Prijs	4%	7%	5%	9%
Kwaliteitsaanduiding	5%	6%	6%	5%

Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- Gemiddeld genomen zegt drie tiende van alle bloemisten dat er voor hen geen enkel soort informatie noodzakelijk is bij inkoop van snijanthurium
- Voor een vijfde van de Duitse bloemisten is het noodzakelijk dat de snijdatum vermeld wordt
- Voor een zesde van de Spaanse bloemisten zijn de houdbaarheid en verzorgingsinformatie van belang bij inkoop

5.3 Bloemisten over het algemeen tevreden over verstrekte productinformatie snijanthurium

Figuur 5.3.1 Hoe tevreden bent u over de verstrekte productinformatie bij snijanthurium?



Basis: alle bloemisten die informatie over snijanthurium ontvangt, n=611

- De Franse bloemist is over het algemeen het meest tevreden ten aanzien van de productinformatie die zij over snijanthurium ontvangen
- 14% van de Spaanse bloemisten die informatie ontvangt, is hierover niet tevreden

Figuur 5.3.2 Wat kan er verbeterd worden aan de informatievoorziening van snijanthurium?

	Spanje	Duitsland	Italië	Frankrijk
Niets	23%	50%	50%	42%
Weet niet	10%	4%	-	18%
Catalogus (meer informatie voor klanten)	8%	17%	22%	8%
Meer informatie op de verpakking	21%	9%	3%	13%
Informatie over behandeling	12%	11%	13%	6%
Oogst \ snijdatum	12%	9%	9%	3%

Basis: alle bloemisten die bepaald type info noemt, n=530

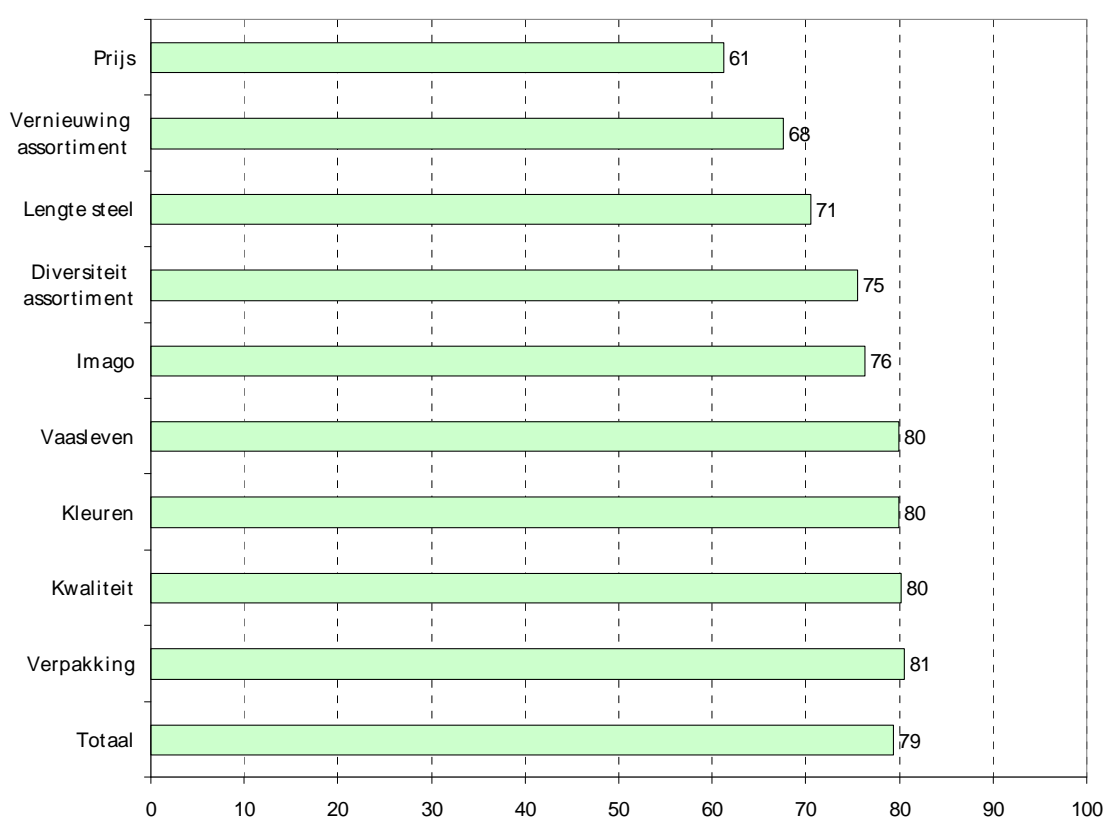
- Wanneer doorgevraagd wordt over wat er verbeterd kan worden aan de informatievoorziening, blijkt de helft van alle bloemisten het of niet te weten of vinden zij dat er niets verbeterd hoeft te worden. In Spanje ligt dat percentage bloemisten met 33% op een relatief laag niveau (optelling van de antwoordcategorieën "niets" en "weet niet"). Met andere woorden: met name in Spanje is de informatievoorziening ten aanzien van snijanthurium voor verbetering vatbaar
- Een vijfde van de Spaanse bloemisten vindt dat er meer informatie op de verpakking moet komen
- in Italië en Duitsland doen relatief veel bloemisten de suggestie voor meer informatie voor klanten

6 Tevredenheid

In dit hoofdstuk wordt de algemene tevredenheid van de ondervraagde bloemisten ten aanzien van snijanthurium behandeld. Daarnaast wordt ingegaan op de tevredenheid van een achttal aspecten. Tot slot wordt in een aantal grafieken een combinatie gemaakt tussen het belang van de diverse aspecten aan de ene kant en de tevredenheid aan de andere kant. Op die manier is een prioriteitenlijst van verbeterpunten op te maken.

6.1 Snijanthurium scoort overall gezien een 8

Figuur 6.1.1 Algemene tevredenheid snijanthurium en per deelaspect (schaal 1 – 100)



Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- Overall gezien krijgt snijanthurium op een schaal van 1 tot 100, 79 punten (een 7,9 in rapportcijfers). Met deze beoordeling staat de snijanthurium samen met de lelie op de eerste plaats van alle tot nog toe gemeten bloemen

lelie	Snijanthurium	roos grootbloemig	gerbera kleinbloemig	tulp	gerbera grootbloemig	roos kleinbloemig	alstroemeria	stand. anjer	troschryasant	Lisianthus	aster
7,9	7,9	7,8	7,8	7,6	7,5	7,3	7,3	7,3	7,2	7,0	6,9

- Van alle bloemisten geeft 9% een onvoldoende (50 punten of minder)
- In Spanje behaalt snijanthurium 80 punten en geeft 12% een score van 50 of lager. In Duitsland wordt een gemiddelde score van 79 punten behaald. Daar heerst een gelijke ontevredenheid: 11% van de Duitse bloemisten geeft 50 punten of lager. In Frankrijk en Italië komt het overall gemiddelde uit op 79 punten. In beide landen is 7% niet tevreden
- De verpakking, de kwaliteit, de kleuren en het vaasleven van de snijanthurium worden overall als hoogste gewaardeerd
- De tevredenheid is het laagst op het aspect 'prijs' (gemiddeld 61 punten en 44% van alle bloemisten geeft 50 punten of lager)

Figuur 6.1.2 Tevredenheid snijanthurium per deelaspect (schaal 1 – 100)

	Spanje	Duitsland	Italië	Frankrijk
Algemene tevredenheid	80	79	79	79
Verpakking	82	85	77	78
Kwaliteit	82	83	79	77
Kleuren	83	80	82	76
Vaasleven	78	83	80	78
Imago \ uitstraling	85	68	78	75
Diversiteit assortiment	77	76	78	71
Lengte steel	72	77	68	65
Mate van vernieuwing assortiment	70	63	74	64
Prijs	54	74	61	56

Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- De Spaanse en Franse bloemisten, en in iets minder mate de Italiaanse bloemisten, scoren op het aspect 'prijs' beduidend lager dan Duitsland
- In Spanje wordt relatief hoog gescoord op 'imago', terwijl dit aspect in Duitsland duidelijk lager wordt gewaardeerd

Figuur 6.1.3 Percentage ontevreden bloemisten per deelaspect (score 5 of lager)

	Spanje	Duitsland	Italië	Frankrijk
Ontevreden bloemisten	12%	11%	7%	7%
Verpakking	10%	9%	17%	13%
Kwaliteit	6%	6%	9%	10%
Kleuren	11%	11%	9%	17%
Vaasleven	14%	9%	10%	9%
Imago \ uitstraling	6%	32%	14%	15%
Diversiteit assortiment	19%	19%	12%	23%
Lengte steel	24%	16%	27%	41%
Mate van vernieuwing assortiment	29%	41%	21%	41%
Prijs	58%	22%	41%	54%

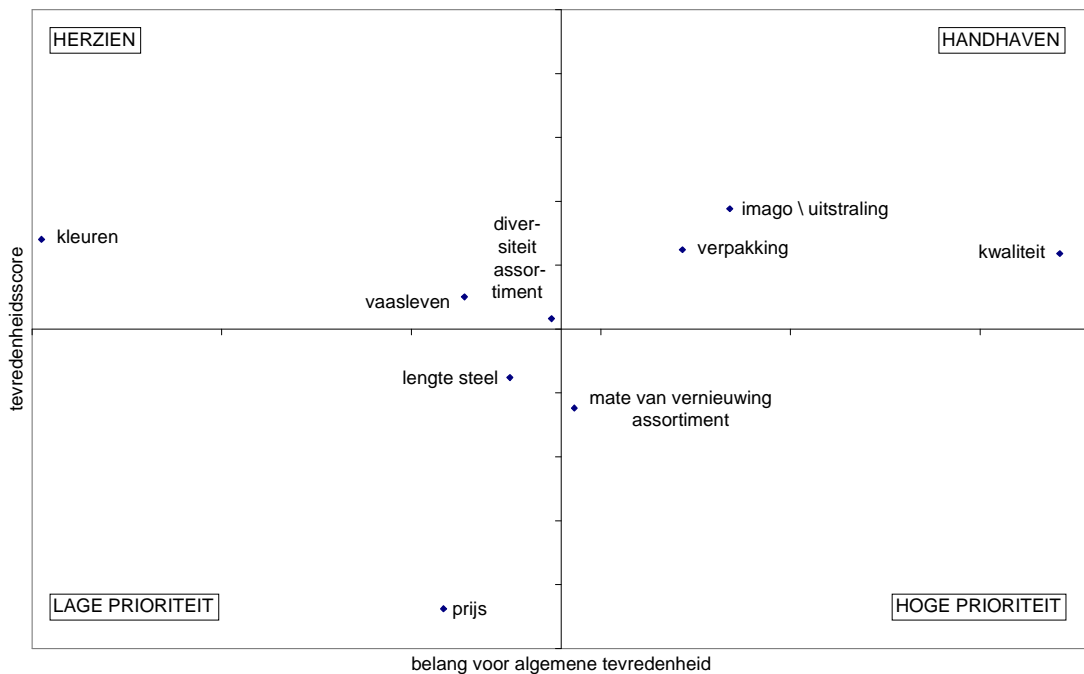
Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen (exclusief 'weet niets')

- Zoals eerder gememoreerd is de ontevredenheid op het aspect 'prijs' het hoogst (beduidend minder onvoldoendes in Duitsland)
- In Duitsland is 32% van de bloemisten niet tevreden over het 'imago' en ruim 40% vindt 'de mate van vernieuwing van het assortiment' onvoldoende
- Ook ruim 40% van de Franse bloemisten is niet tevreden over 'de mate van vernieuwing in het assortiment' en een even groot aantal is niet tevreden over de steellengte

6.2 Prioriteit om te verbeteren verschilt per land

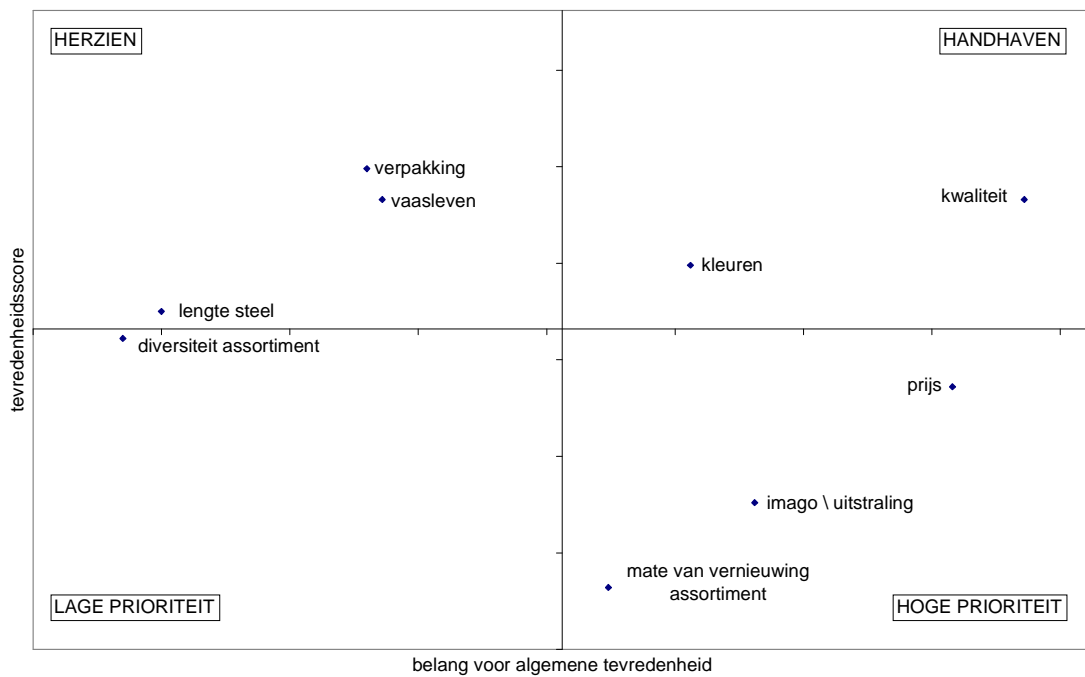
Hoewel de bloemisten over een aantal aspecten tevreden zijn, wil dit nog niet zeggen dat het aspect ook van belang is voor de algemene tevredenheid. Aan de hand van een regressie-analyse kan er een relatie worden gelegd tussen de diverse aspecten en hun belang voor de algemene tevredenheid met snijanthurium. Per land zijn de verschillende aspecten in een diagram uiteengezet. Op de horizontale as staat telkens het belang van de verschillende aspecten voor de totale tevredenheid. Hoe meer een aspect in de rechterkant van het diagram staat, hoe groter het belang voor de algemene tevredenheid met snijanthurium. Op de verticale as staat de tevredenheids-score van de aspecten. Hoe hoger een aspect in de grafiek staat, hoe groter de tevredenheid met dit aspect.

Figuur 6.2.1 Tevredenheid aspecten versus belang: Spanje (n=189)



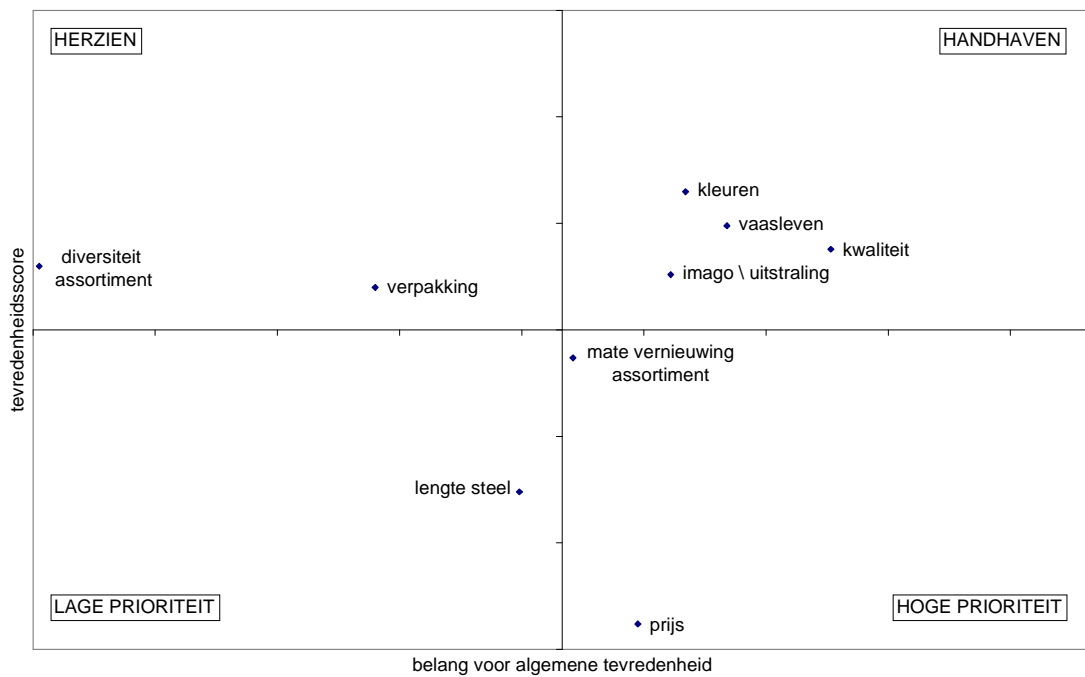
- De 'kwaliteit' is voor de Spaanse bloemisten veruit het belangrijkste, op afstand gevolgd door 'imago' en 'verpakking'
- Deze drie aspecten hebben een goede tevredenheidsscore en hebben derhalve geen prioriteit om te verbeteren, maar dienen gehandhaafd te blijven op het huidige niveau
- Het aspect 'mate van vernieuwing van het assortiment' scoort net boven het gemiddelde qua belang, terwijl de tevredenheid beneden gemiddeld scoort. Dit aspect krijgt daarom een hoge prioriteit om te verbeteren
- Lage prioriteit krijgen de aspecten 'lengte van de steel' en de 'prijs'

Figuur 6.2.2 Tevredenheid aspecten versus belang: Duitsland (n=188)



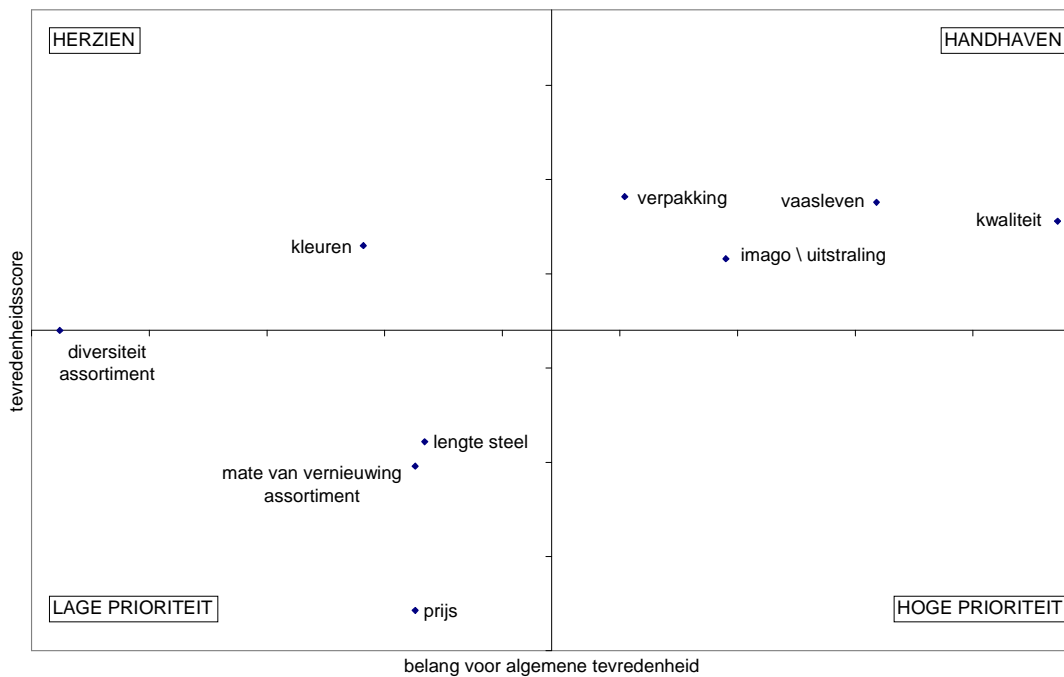
- 'Kwaliteit' en 'prijs' zijn voor de Duitse bloemist essentieel
- 'Kwaliteit' scoort goed voor wat betreft tevredenheid, maar dit geldt niet voor 'prijs'
- Dit laatste geldt ook voor de aspecten 'imago\uitstraling' en 'mate van vernieuwing van het assortiment'. Deze drie aspecten krijgen daarom een hoge prioriteit om te verbeteren

Figuur 6.2.3 Tevredenheid aspecten versus belang: Italië (n=188)



- 'Kwaliteit' is in Italië het belangrijkste in de ogen van de bloemisten en de tevredenheidsscore op dit aspect is goed
- De 'mate van vernieuwing van het assortiment' en met name 'prijs' krijgen beide een hoge prioriteit om te verbeteren
- Het aspect ten aanzien van de 'lengte van de steel' heeft een lagere prioriteit om te verbeteren

Figuur 6.2.4 Tevredenheid aspecten versus belang: Frankrijk (n=190)



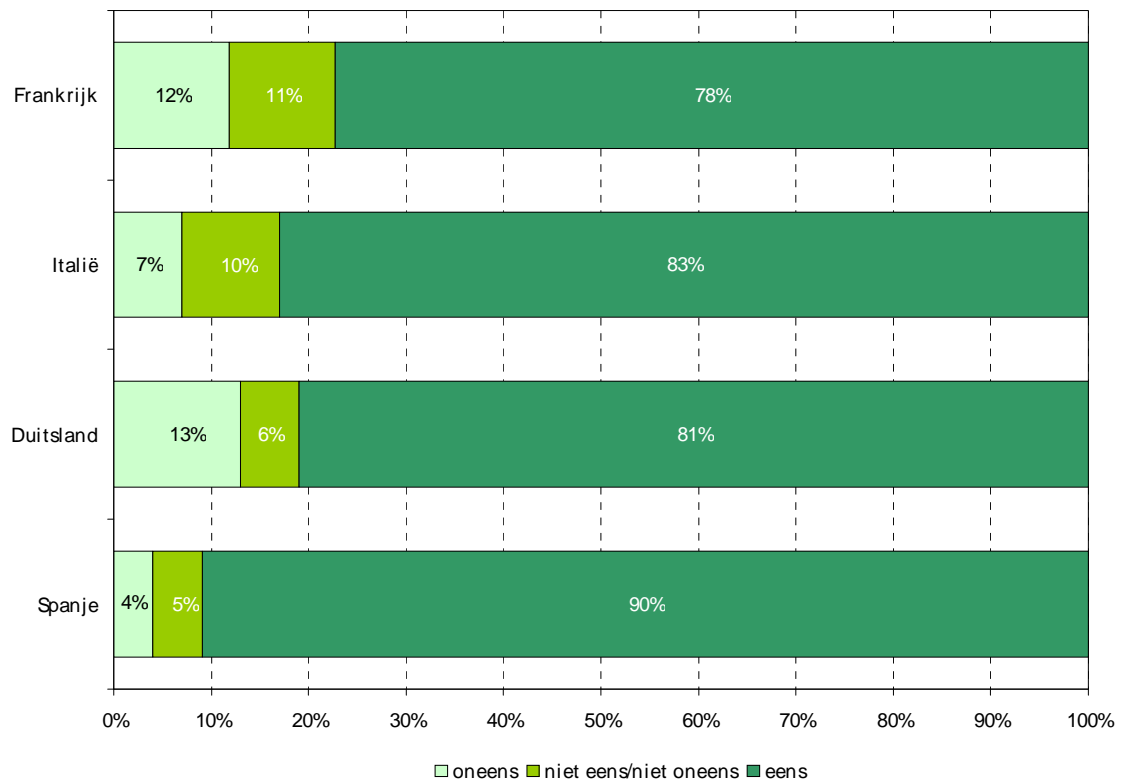
- Eén aspect is essentieel in Frankrijk: 'kwaliteit'
- Samen met de aspecten 'vaasleven', 'imago' en 'verpakking' scoort 'kwaliteit' bovengemiddeld qua tevredenheid
- Geen enkel aspect valt in het kwadrant van hoge prioriteit om te verbeteren
- Daarentegen vallen vier aspecten in het kwadrant van lage prioriteit: 'lengte van de steel', 'prijs' en 'mate van vernieuwing van het assortiment'

7 Attitude

Tot slot kijken we naar de houding van de bloemisten ten aanzien van snijanthurium door hen enkele stellingen voor te leggen.

7.1 Snijanthurium is goed toepasbaar in boeketten of arrangementen

Figuur 7.1.1 “Snijanthurium is goed toe te passen in boeketten of arrangementen”

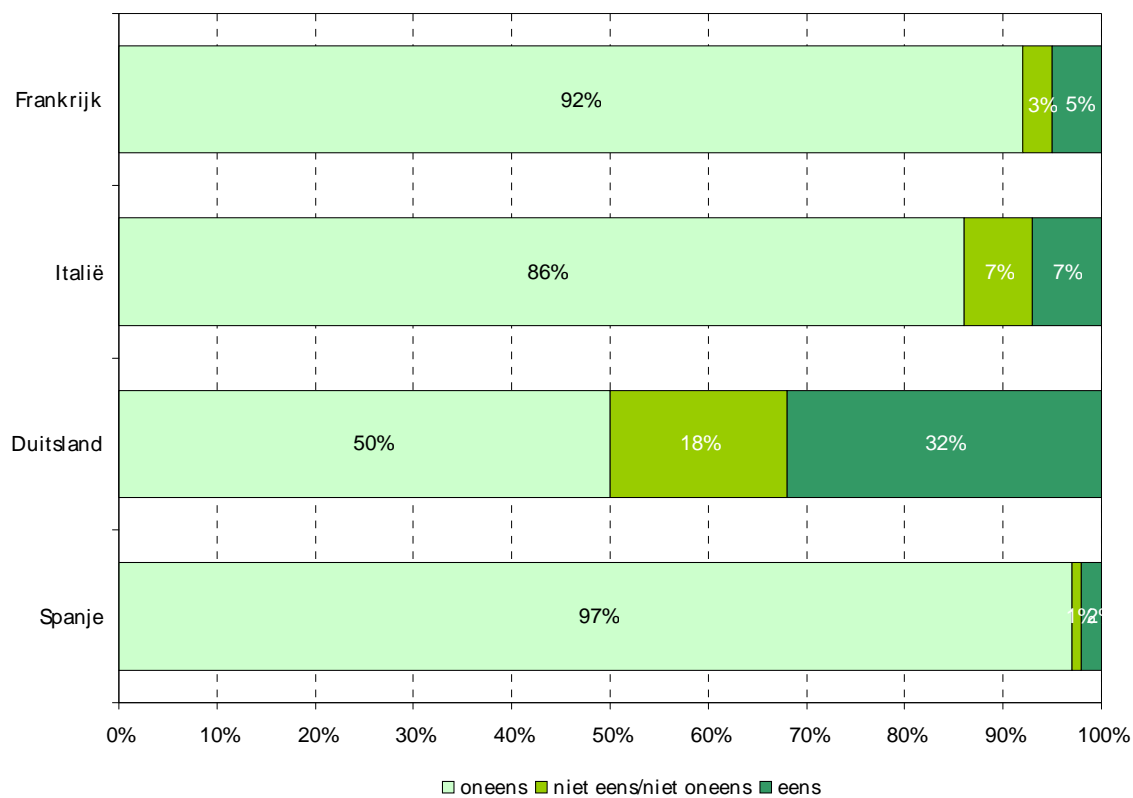


Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- Een zeer ruime meerderheid van alle bloemisten vindt snijanthurium goed toepasbaar in boeketten of arrangementen
- In Frankrijk en Duitsland is een op de acht bloemisten het hier niet mee eens

7.2 Meerderheid vindt snijanthurium geen ouderwetse bloem

Figuur 7.2.1 “Snijanthurium is een ouderwetse bloem”

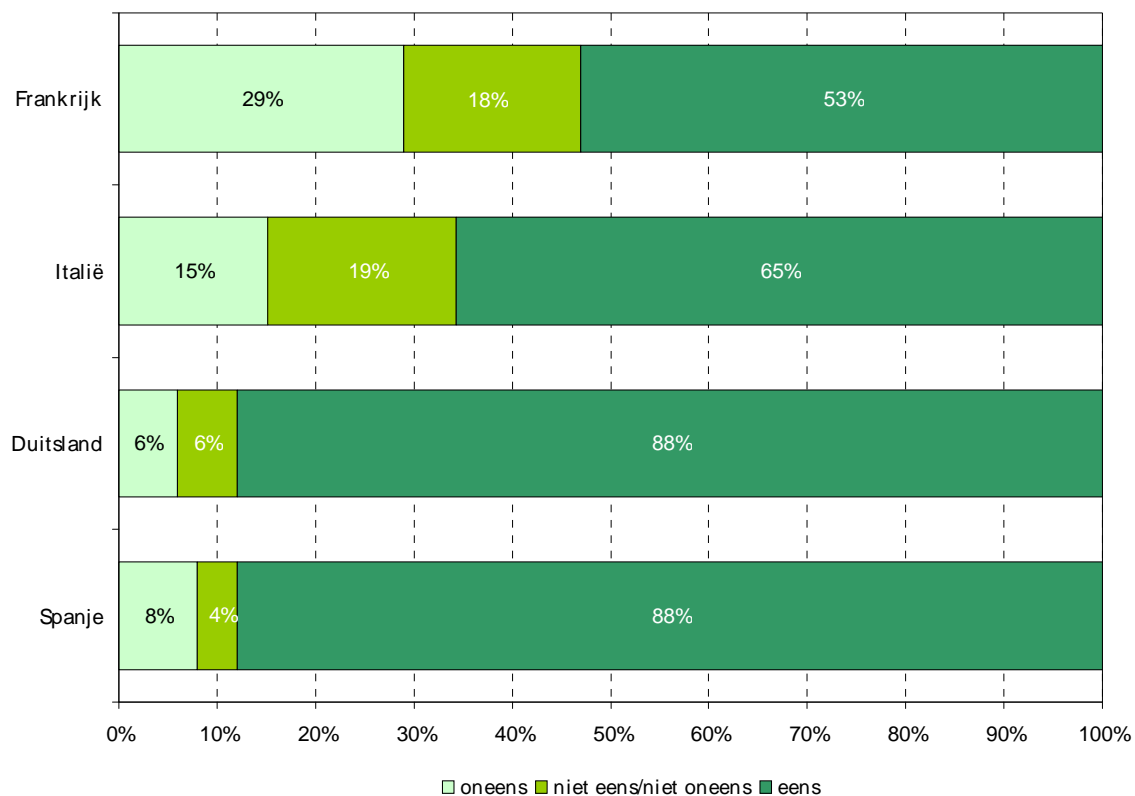


Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- Een zeer ruime meerderheid van de bloemisten in Spanje, Frankrijk en Italië is het niet eens met de stelling dat snijanthurium een ouderwetse bloem is
- In Duitsland zijn de meningen verdeeld wat betreft het imago: een derde van de bloemisten is de mening toegedaan dat snijanthurium een ouderwetse bloem is. De helft van de Duitse bloemisten vindt dat overigens niet

7.3 Snijanthurium heeft een exclusieve uitstraling

Figuur 7.3.1 “Snijanthurium heeft een exclusieve uitstraling”

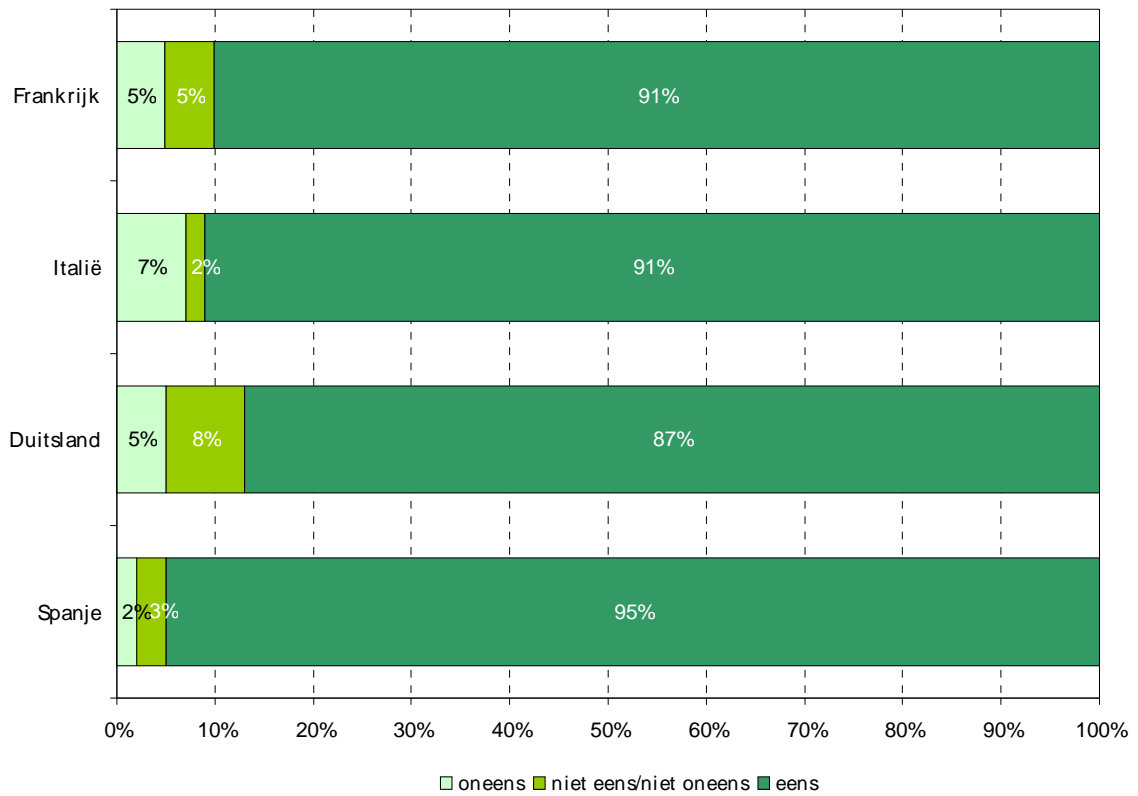


Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- Relatief veel Spaanse en Duitse bloemisten (in vergelijking met hun collega's in Italië en vooral in Frankrijk) zijn het eens met de stelling dat snijanthurium een exclusieve uitstraling heeft
- Zo'n 30% van de Franse bloemisten vindt niet dat snijanthurium een exclusieve uitstraling heeft

7.4 Snijanthurium is een elegante bloem

Figuur 7.4.1 “Snijanthurium is een elegante bloem”

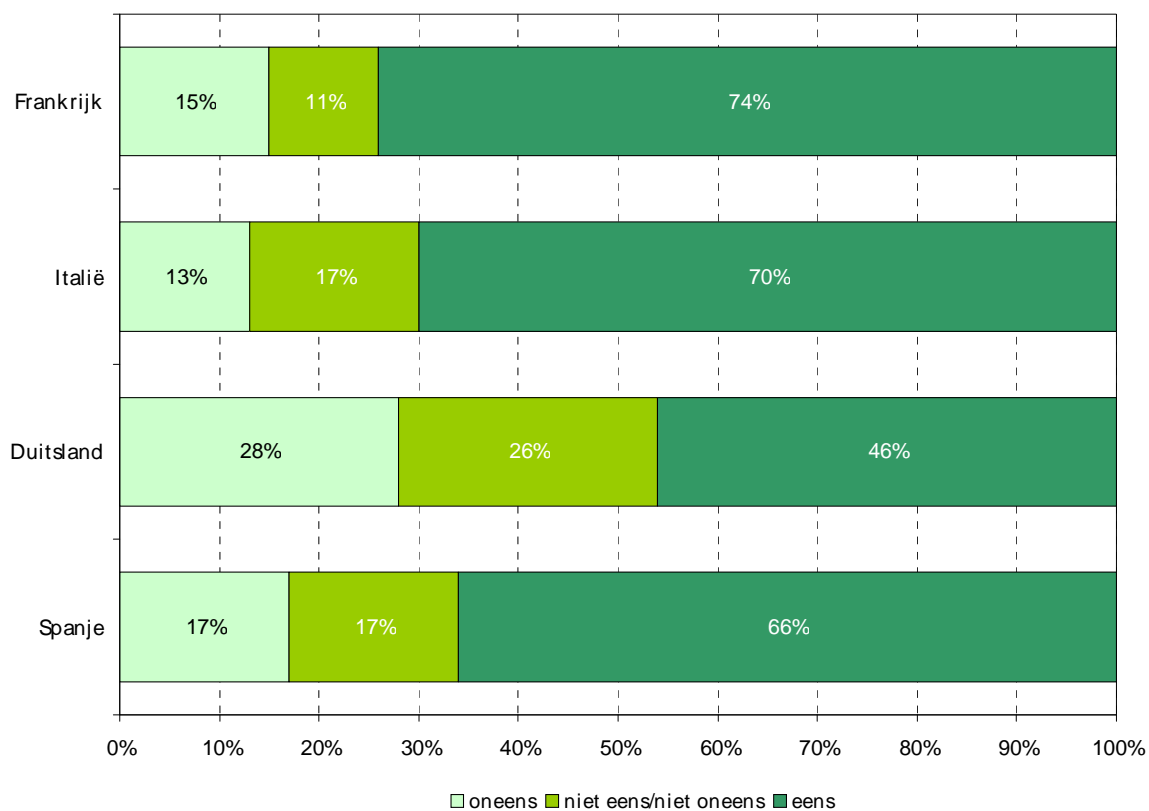


Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- Een overgrote meerderheid van alle bloemisten vindt snijanthurium een elegante bloem

7.5 Snijanthurium is volgens drie tiende Duitse bloemisten geen trendy bloem

Figuur 7.5.1 “Snijanthurium is een trendy bloem”

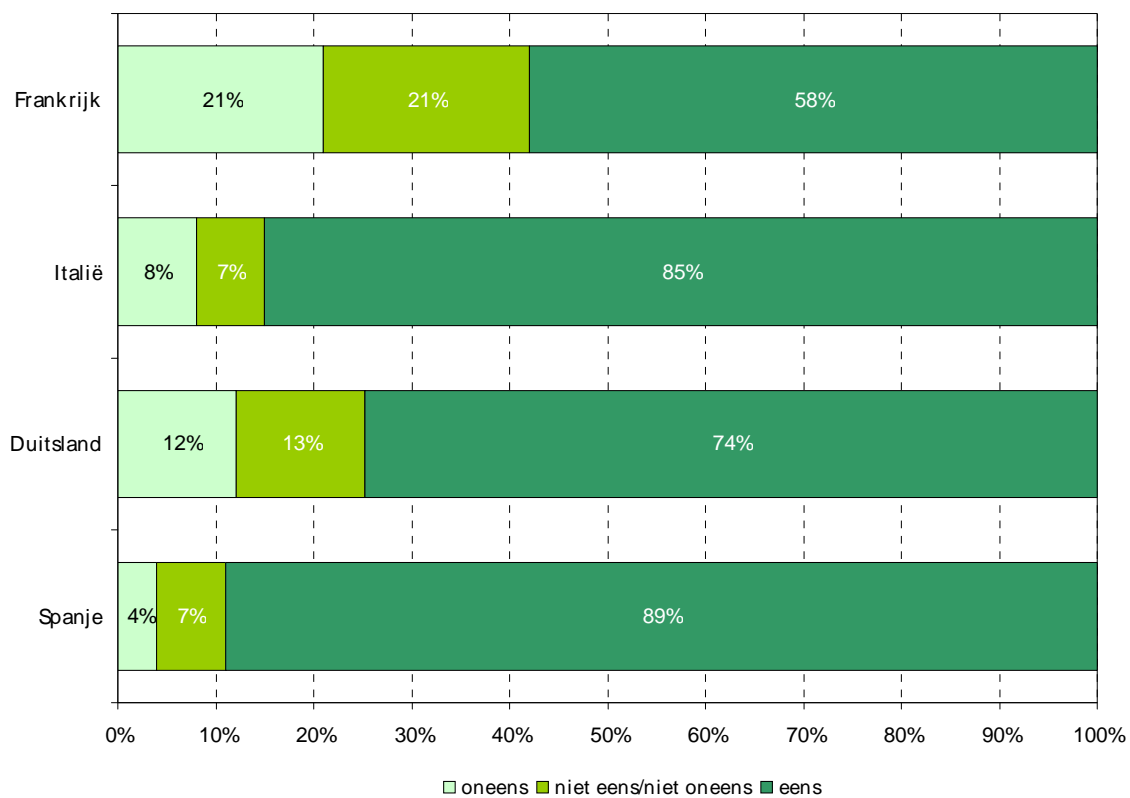


Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- Een meerderheid van de bloemisten in Frankrijk, Italië en Spanje is het eens met de stelling dat snijanthurium een trendy bloem is
- In Duitsland zijn de meningen enigszins verdeeld: zo'n 30% vindt niet dat snijanthurium een trendy bloem is (bijna de helft van de Duitse bloemisten vindt snijanthurium overigens wel een trendy bloem)

7.6 Snijanthurium is een echte cadeaubloem

Figuur 7.6.1 “Snijanthurium is een echte cadeaubloem”

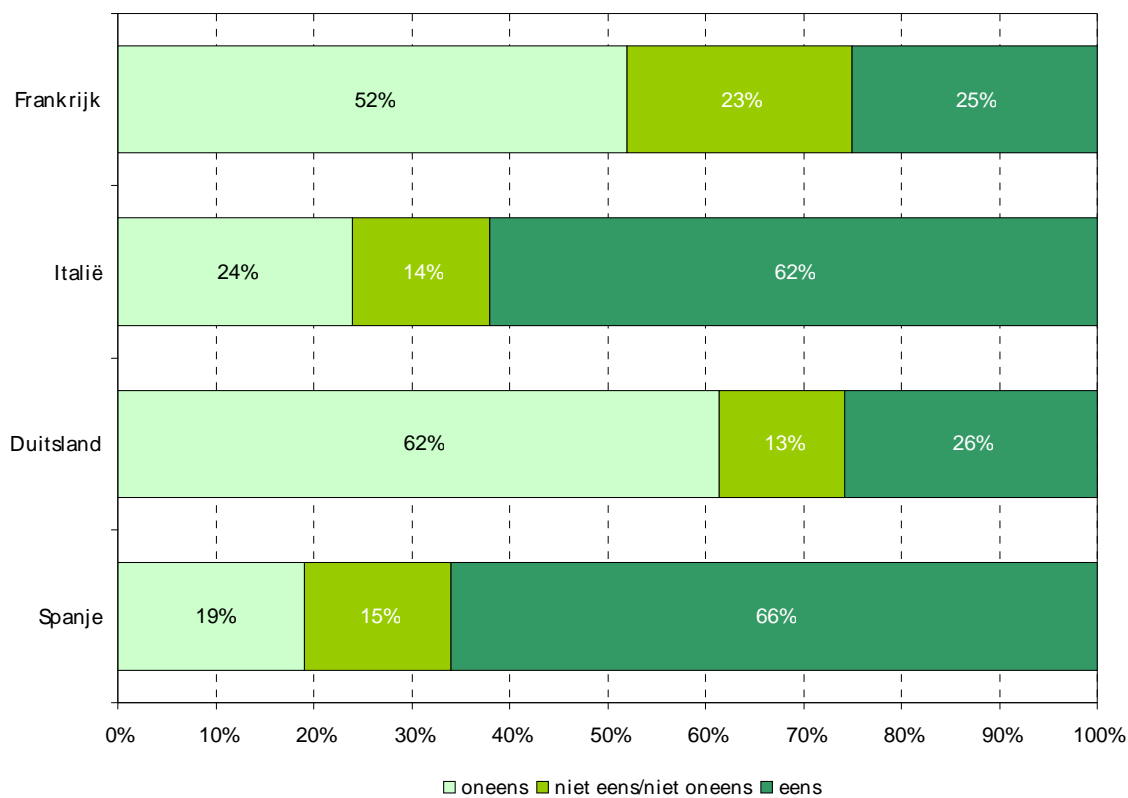


Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- Snijanthurium blijkt een echte cadeaubloem te zijn: een ruime meerderheid van de bloemisten in de vier landen is het eens met de stelling dat snijanthurium een echte cadeaubloem is (met name in Italië en Spanje)
- In Frankrijk zijn relatief veel bloemisten het hier niet mee eens of vallen in de middencategorie

7.7 Snijanthurium is in Spanje en Italië zeer geschikt voor grafwerk

Figuur 7.6.1 “Snijanthurium is zeer geschikt voor grafwerk”



Basis: alle bloemisten die snijanthurium verkopen, n=755

- Relatief veel Spaanse en Italiaanse bloemisten zijn het met de stelling eens dat snijanthurium zeer geschikt is voor grafwerk
- In Frankrijk en Duitsland zien we juist het tegenover gestelde: 50% tot 60% van de bloemisten is het niet eens met deze stelling

8 Conclusies

In dit laatste hoofdstuk worden tenslotte de belangrijkste conclusies weergegeven.

8.1 Hoge penetratiegraad snijanthurium

Nagenoeg alle Spaanse bloemisten hebben in de afgelopen 12 maanden snijanthurium verkocht. In de andere drie landen ligt dat percentage beduidend lager (ruim 9 van de 10 bloemisten verkopen snijanthuriums).

Argumenten om geen snijanthurium te verkopen zijn rationeel georiënteerd: er is geen vraag naar en bloemisten voeren geen snijanthurium in hun assortiment ("het zit niet in mijn assortiment"). Daarnaast staat er bij een aantal bloemisten geen snijanthurium in de winkel vanwege het feit dat deze bloemen niet in het assortiment of bij de uitstraling van de winkel passen.

De belangrijkste reden om wel snijanthurium in het assortiment te voeren heeft vooral te maken met de vraag naar deze bloem. Ook speelt de goede houdbaarheid een belangrijke rol (vooral in Duitsland) en de eigen keus van de bloemist ("mooie bloem").

Het aandeel snijanthurium in de totale snijbloemenomzet wordt geschat op ruim 10% en dit aandeel is bij twee vijfde van de bloemisten over de afgelopen drie jaar toegenomen. In Spanje heeft de grootste groei plaatsgevonden; de net-balance score komt uit op +50 (waarbij het aandeel van snijanthurium in de totale snijbloemenomzet boven de 12% uitkomt). De kleinste groei vond in Duitsland plaats: net-balance score is +2 (snijanthurium draagt voor ruim 6% bij aan de totale snijbloemenomzet).

De meest genoemde reden voor de groei van het aandeel snijanthurium is simpel: de vraag is toegenomen door de toegenomen populariteit. Mogelijk is ook dat de vraag is toegenomen door de goede houdbaarheid van de bloem. In Italië blijkt vooral de lagere prijs een reden voor het toegenomen aandeel snijanthurium. Duitse bloemisten zoeken de oorzaak tevens in de vele mooie kleuren van de bloem.

In het geval van een lager omzetaandeel van snijanthurium wordt een verklaring gezocht in de afgenomen vraag in de afgelopen drie jaar. Ook speelt de soms hoge prijs een (negatieve) rol.

De omzetaandeel van snijanthurium zal in de komende jaren stabiliseren of nog enigszins verder toenemen. In Spanje zijn de vooruitzichten het meest positief; relatief veel Spaanse bloemisten verwachten een groei van het omzetaandeel van snijanthurium. Duitse bloemisten verwachten nog nauwelijks groei.

De inschatting van de bloemisten is dat snijanthurium vooral als cadeau gekocht wordt door de consument. Hierbij is een bloemstuk of arrangement het belangrijkste in termen van volume, vooral in Frankrijk en Spanje. In Italië en Spanje is de snijanthurium een relatief belangrijke bloem voor het rouw- en trouwwerk. Losse verkoop is relatief belangrijk in Duitsland.

8.2 Inkoop snijanthurium veelal op kleur en versheid

De meeste bloemisten letten bij aankoop van snijanthurium op de kleur van de bloemen in combinatie met de versheid. 'Kwaliteit' komt op een derde plaats. Over het algemeen letten de bloemisten op twee verschillende aspecten bij inkoop.

Er zijn kleine verschillen per land aan te geven, zo blijkt het aspect 'kleur' duidelijk meer genoemd te zijn in Duitsland en Frankrijk. Verder blijkt dat ruim de helft van de Duitse bloemisten 'versheid' noemt, terwijl nog geen kwart van de Italiaanse bloemisten dit spontaan noemt. Relatief veel Italiaanse bloemisten noemen 'houdbaarheid' en 'vraag'. De grootte van de bloem wordt met name in Spanje als inkoopcriterium genoemd.

Hoewel kleur over het algemeen het belangrijkste inkoopcriterium is, zijn er verschillen per land. Spaanse bloemisten hebben een uitgesproken voorkeur voor rood en wit. De bloemisten in de andere landen hebben geen echt uitgesproken voorkeur: naast rood en wit worden pistachegroen en limegroen genoemd. Wit is hierbij wat minder in trek bij Duitse bloemisten en betrekkelijk weinig Spaanse bloemisten hebben een voorkeur voor lime-groene snijanthuriums.

Alle Italiaanse bloemisten krijgen de snijanthuriums op waterflesjes in dozen aangeleverd. In Spanje en Frankrijk komt dat bij minder bloemisten voor. Het flow-pack kent de grootste afname in Frankrijk: twee vijfde van de Franse bloemisten krijgt de snijanthuriums in flow-pack aangeleverd.

Vier vijfde van de Italiaanse, Duitse en Spaanse bloemisten geeft de voorkeur aan het aanleveren op waterflesjes in dozen. In Frankrijk heeft dit bij twee derde van de bloemisten de voorkeur. Circa een kwart van de Franse bloemisten heeft de voorkeur voor aanlevering in flow-pack.

Overall gezien komt de huidige aanlevering overeen met de wens van de bloemist. Vooral de bloemisten die de snijanthuriums in dozen op waterflesjes krijgen aangeleverd zijn tevreden: gemiddeld 80% wil niet anders. De bloemisten die in flow-pack geleverd krijgen zijn minder tevreden: gemiddeld de helft van hen geeft de voorkeur aan waterflesjes in dozen. Voornaamste reden hiervoor is dat er op die manier minder kans op schade is en het de houdbaarheid ten goede komt.

8.3 Snijanthurium heeft meer sterke dan zwakke punten

Bijna drie vijfde van alle bloemisten vindt de goede houdbaarheid van snijanthurium een sterk punt (dit wordt door maar liefst 93% van de Duitse bloemisten spontaan als sterk punt genoemd!). Andere sterke punten zijn dat snijanthurium als sterke bloem wordt gekenmerkt en wordt gezien als een mooie, elegante bloem die in vele kleuren beschikbaar is.

Door de bloemisten worden relatief weinig zwakke punten van snijanthurium genoemd. Meest genoemd zijn temperatuursgevoeligheid en prijs (dure bloem). Dit laatste speelt vooral in Frankrijk en Spanje. Een vijfde van alle bloemisten geeft aan dat er helemaal geen zwakke punten zijn.

8.4 Met name in Spanje nog informatiebehoefte omtrent snijanthurium

Een meerderheid van de bloemisten zegt informatie over snijanthurium via vakbladen te krijgen. In sommige gevallen zorgt de leverancier daar voor (komt vooral in Italië voor). In Spanje ontvangt een derde van de bloemisten naar eigen zeggen geen (product)informatie over snijanthurium, in Frankrijk is dat een kwart.

Welke informatie hebben bloemisten eigenlijk nodig bij de inkoop van snijanthurium? Gemiddeld genomen zegt zo'n 30% van alle bloemisten dat er voor hen geen enkel soort informatie

noodzakelijk is bij de inkoop van snijanthurium. Voor een vijfde van de Duitse bloemisten is het noodzakelijk dat de snijdatum vermeld wordt en een zesde van de Spaanse bloemisten vindt de houdbaarheid en verzorgingsinformatie van belang bij de inkoop.

Zijn bloemisten tevreden over de verstrekte informatie? Een ruime meerderheid van de bloemisten is tevreden. Naar de landen bekeken zijn de Franse bloemisten relatief het minst tevreden: 14% van de Spaanse bloemisten zegt niet tevreden te zijn over de verstrekte productinformatie bij snijanthurium.

Wanneer vervolgens doorgevraagd wordt over wat er verbeterd kan worden aan de informatievoorziening, blijkt de helft van de bloemisten het of niet te weten of vinden zij dat er niets verbeterd hoeft te worden. De bloemisten die wel een mening hebben, vinden dat er meer informatie voor klanten beschikbaar dient te komen (vooral gehoord in Italië en Duitsland). Een vijfde van de Spaanse bloemisten vindt dat er in ieder geval meer informatie op de verpakking moet komen. Daarnaast wil 1 op de 8 Spaanse bloemisten meer informatie over de behandeling/verzorging (denk aan watergift en temperatuursgevoeligheid) en een vermelding van de oogst/snijdatum.

8.5 Snijanthurium scoort goed, grootste ontevredenheid is terug te vinden op prijs

Overall gezien krijgt snijanthurium op een schaal van 1 tot 100, 79 punten (een 7,9 in rapportcijfers) en van alle bloemisten geeft 9% een onvoldoende (50 punten of minder).

In Spanje behaalt snijanthurium de hoogste score (80 punten), maar desondanks geeft nog 12% van de bloemisten een score van 50 of lager. In Duitsland wordt een gemiddelde score van 79 punten behaald, waarbij 11% een onvoldoende geeft. Ook in Frankrijk en Italië komt het overall gemiddelde uit op 79 punten. In beide landen is 7% niet tevreden.

De tevredenheid is het laagst op het aspect 'prijs'. Met name de Franse en de Spaanse bloemisten zijn hier ontevreden over. De 'verpakking' van de snijanthurium wordt overall als hoogste gewaardeerd met 81 punten, op de voet gevolgd door kwaliteit, 'kleuren' en 'vaasleven' (alle drie 80 punten). Hoewel de verpakking hoog scoort is toch 12% niet echt tevreden hierover, met name Italiaanse bloemisten geven een onvoldoende.

8.6 Verbetering ten aanzien van prijs en vernieuwing assortiment wenselijk

In alle vier de onderzochte landen heeft de kwaliteit de grootste impact op het totaaloordeel over de snijanthurium en in alle vier de gevallen scoort dit aspect goed voor wat betreft tevredenheid. Het is dus zaak om de tevredenheid met de kwaliteit op het huidige niveau te handhaven. Er zijn een aantal aspecten die eveneens belangrijk zijn voor het totaaloordeel, maar die qua tevredenheid te wensen overlaten. Deze aspecten hebben een hoge prioriteit om te verbeteren. In Duitsland zijn dit maar liefst drie aspecten: de 'prijs', het 'imago/uitstraling' en 'de mate van vernieuwing van het assortiment'. In Italië gaat het om 'prijs' en 'de mate van vernieuwing van het assortiment' en in Spanje alleen om 'de mate van vernieuwing van het assortiment'. Frankrijk kent geen directe verbeterpunten.

8.7 Snijanthurium heeft een ijzersterk imago

Het imago van de snijanthurium is het meest sterk in Spanje. Spaanse bloemisten vinden de snijanthurium goed toepasbaar in boeketten of arrangementen. De bloem heeft volgens hen een exclusieve uitstraling en is elegant en trendy en. De snijanthurium wordt in Spanje dan ook als een echte cadeaubloem gezien.

In Italië is het imago van de snijanthurium vergelijkbaar met dat in Spanje, ook hier is het imago sterk te noemen.

Zowel in Italië als in Spanje zijn relatief veel bloemisten het eens met de stelling dat de snijanthurium zeer geschikt is voor grafwerk. In Duitsland en Frankrijk is dat beeld juist omgedraaid.

In Frankrijk is het imago op een paar punten wat minder positief dan in Spanje en Italië. Een aantal Franse bloemisten (bijna 30%) vindt de snijanthurium niet exclusief en ruim 20% vindt de snijanthurium geen echte cadeaubloem.

Duitsland heeft van alle landen nog het minst positieve beeld van de snijanthurium. Volgens de Duitse bloemisten is de snijanthurium weliswaar elegant en exclusief, maar niet echt hip. Vergeleken met de bloemisten uit de andere landen vinden meer Duitse bloemisten de snijanthurium ouderwets en minder Duitse bloemisten vinden de bloem trendy. Gezien de eerder genoemde verbeterpunten is hier dus duidelijk behoefte aan de introductie van enkele vernieuwende variëteiten, met een moderne en trendy uitstraling. Dit zou ook een positieve impuls kunnen geven aan de ontwikkeling van het relatief lage omzetaandeel van de snijanthurium.