

**CONSUMENTENMARKT
VOOR BLOEMBOLLEN
IN GROOT-BRITTANNIË**

najaar 1993

RAPPORTNR. PVS 94-22

**CONSUMENTENMARKT
VOOR BLOEMBOLLEN
IN GROOT-BRITTANNIË**

najaar 1993

RAPPORTNR. PVS 94-22

R978-g4/22
1996090530

**Den Haag, juli 1994
R.C.G. Versteegh**

229 3938

**© Gebruik van de inhoud van dit rapport is toegestaan,
mits de bron duidelijk wordt vermeld**

| INHOUDSOPGAVE | BLZ. |
|-------------------------------------|-------------|
| SAMENVATTING | 4 |
| INLEIDING | 5 |
| 1. ALGEMEEN | 6 |
| 1.2 Populatie | 6 |
| 1.3 Bloembollenproductie en -import | 6 |
| 2. BRITSE TUINEN | 7 |
| 3. PENETRATIE EN BESTEDINGEN | 8 |
| 3.1 Penetratie | 8 |
| 3.2 Aankoopfrequentie | 8 |
| 3.3 Bestedingen | 9 |
| 4. ASSORTIMENT | 10 |
| 5. AANKOOPPLAATSEN | 11 |
| 6. EINDBESTEMMING | 12 |
| 7. KENNISNIVEAU | 12 |
| 8. HET IMAGO VAN BLOEMBOLLEN | 14 |

SAMENVATTING

In het najaar van 1993 is door 35% van de Britse huishoudens bloembollen gekocht. Daarmee wordt er in Groot-Brittannië door relatief meer huishoudens bloembollen gekocht dan in elk ander Europees land. De meeste van deze aankopen zijn verricht door de vrouw des huizes. De hoogste penetratie werd gemeten bij de leeftijdsgroep van 45 tot 65 jarigen.

Ruim de helft van de huishoudens die najaar '93 bloembollen kocht zegt dat ieder najaar te doen. Van degene die dat niet doen hangt het merendeel dat op aan het meerjarige karakter van de bollen. Dit is overigens ook het belangrijkste argument van de niet-kopers voor najaar '93. Het ontbreken van een tuin wordt veel minder als reden aangevoerd, omdat het tuinbezit in Groot-Brittannië al zeer hoog is (85%).

Het merendeel van de kopers in Groot-Brittannië geeft ongeveer 25 gulden uit aan bloembollen. De meeste gezinnen kopen hun bollen bij tuincentra. Op achterstand volgt de supermarkt/grocery store.

De meest gekochte bloembol is de narcis. Groot-Brittannië is narcissenland, in tegenstelling tot andere Europese landen waar de tulp het hoogste scoort. Daarnaast zijn ook tulp en krokus populair. Andere soorten waren veel minder populair.

Verreweg de meeste bloembollen werden in de tuin geplant. Daarnaast zet 45% van de kopers hun bollen buiten of binnen op pot of plant ze in een bak. Daarmee vormt de bol-op-pot een belangrijk segment.

Verontrustend is dat ruim 40% van de bollenkopers wel eens teleurstellende ervaringen met bloembollen heeft gehad. Meestal ging het hier om het niet opkomen van de bollen.

De gemiddelde Brit weet spontaan ruim 3 bolsoorten op te noemen als hij daar naar gevraagd wordt. In de meeste gevallen betreft dit de tulp, narcis en de krokus. Slechts 70% van de Britse bollenkopers is op de hoogte van de juiste plantperiode van tulpen. Dat is voor gladiolen zelfs nog minder het geval (50%).

Britse bollenkopers staan zeer positief ten opzichte van bloembollen als tuinprodukt. Ze zijn makkelijk in het gebruik, ze geven mooie kleuren, vormen de eerste tekenen van het voorjaar, zijn voor velen onmisbaar in de tuin en zijn niet ouderwets. Kortom, bloembollen zijn waar voor je geld, vindt de gemiddelde Britse bollenkoper. Voorts bestaat er grote interesse voor meerjarige bloembollen en is een kwart van de Britten voornamelijk geïnteresseerd in aanbiedingen.

Narcissen voeren nog steeds de boventoon in het verlangde bollenpakket, maar er lijkt ook ruimte te bestaan voor andere soorten.

INLEIDING

In het najaar van 1993 nam het Produktschap Voor Siergewassen deel aan de internationale omnibus, genaamd Euroscanner, van het Amsterdamse marktonderzoeksbureau Interview. Doelstelling van deelname aan deze omnibus was om beter inzicht te verkrijgen in de belangrijkste droogverkoopmarkten voor de Nederlandse bloembollenexport, te weten Duitsland, Groot-Brittannië, Frankrijk en Nederland. Tevens werd op ad-hoc basis de Verenigde Staten toegevoegd.

Het onderzoek had betrekking op het koopgedrag van consumenten ten aanzien van bloembollen voor de najaarsperiode van 1993. De netto steekproef telde 400 kopers en 400 niet-kopers per land. Voor de Verenigde Staten waren deze aantallen 1000 kopers resp. 1000 niet-kopers. In totaal zijn dus 2600 kopers en 2600 niet-kopers ondervraagd.

De resultaten met betrekking tot de Britse droogverkoopmarkt worden in dit rapport weergegeven.

De indeling van het rapport is als volgt.

In hoofdstuk 1 wordt algemene informatie gegeven over de Britse bevolking, de bloembollenproductie en de bloembollenhandel. Hoofdstuk 2 geeft inzicht in het tuinbezit en -gebruik in Groot-Brittannië.

Vervolgens gaat hoofdstuk 3 in op de gemeten aankooppenetratie, aankoopfrequentie en bestedingen. Hoofdstuk 4 gaat dan in op het aangekochte assortiment en hoofdstuk 5 op de diverse aankoopkanalen. Hoofdstuk 6 is een weergave van wat de Britse consument uiteindelijk met de gekochte bloembollen heeft gedaan.

De hoofdstukken 7 en 8 gaan in op respectievelijk het kennisniveau van de Britse consument met betrekking tot bloembollen en het imago van bloembollen op diverse aspecten.

Voor de resultaten van het onderzoek in Nederland, Duitsland, Frankrijk en de Verenigde Staten wordt verwezen naar de overige PVS-rapportages verschenen in 1994. Tevens is een rapport gemaakt waarin de resultaten van de onderzoeken in genoemde landen op diverse aspecten vergeleken worden.

Voor een soortgelijk onderzoek in Japan (met resultaten uit najaar 1992) wordt verwezen naar rapport 93-11 van de afdeling Marktonderzoek van het PVS.

De gegevens die door middel van dit onderzoek naar voren komen, kunnen onder meer gebruikt worden bij het uitstippelen van het te voeren promotiebeleid en geeft de handel inzicht in de afzetmogelijkheden en -ontwikkelingen van bloembollen op de Britse droogverkoopmarkt.

Rick Versteegh

1. ALGEMEEN

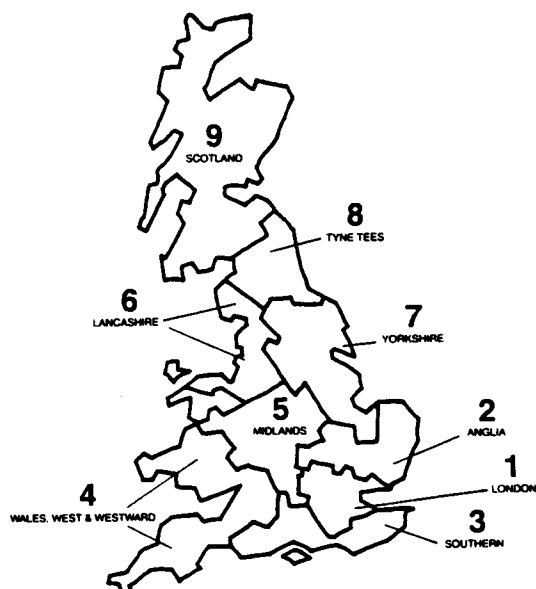
1.1 Populatie

De Britse bevolking bestond in 1993 uit ongeveer 58 miljoen inwoners verdeeld over \pm 23 miljoen huishoudens. De verdeling van de bevolking over de 5 onderscheiden gebieden is als volgt:

| Regio | % bevolking |
|-------|-------------|
| I | 21,8% |
| II | 14,4% |
| III | 25,3% |
| IV | 24,3% |
| V | 14,2% |

Bovenstaande indeling wordt ook veelvuldig gebruikt in dit rapport. De verdeling van de Nielsen-regio's over deze gebieden is als volgt:

- I. Londen;
- II. Zuid-Oost: Anglia, Southern;
- III. Zuid-West: Wales/West & Westward, Midlands
- IV. Midden: Lancashire, Yorkshire;
- V. Noord: Tyne Tees, Schotland.



1.2 Bloembollenproductie en -import

De totale marktwaarde droogverkoop (groothandelswaarde) in het Verenigd Koninkrijk bedraagt ruim 80 miljoen gulden. Het aandeel van Nederland hierin is ruim 80%.

Het geëxporteerde bloembollenassortiment naar het Verenigd Koninkrijk vanuit Nederland ziet er als volgt uit:

| | |
|----------|-----|
| tulp | 25% |
| krokus | 14% |
| iris | 10% |
| gladiool | 9% |
| narcis | 6% |
| anemoon | 6% |
| overig | 30% |

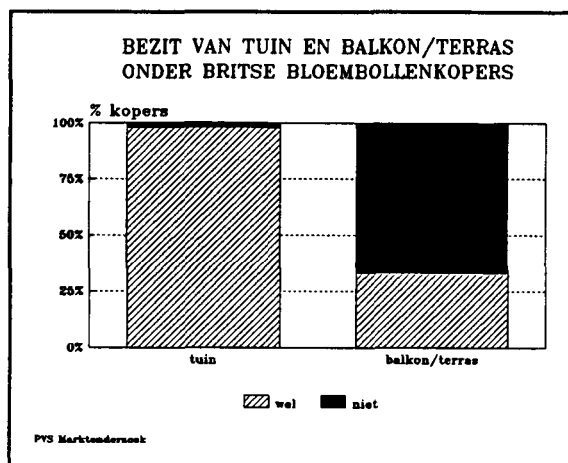
In het seizoen 1992/93 werd er voor ruim 90 miljoen gulden aan bloembollen geëxporteerd van Nederland naar het Verenigd Koninkrijk. Hiervan was ongeveer tweederde bestemd voor de droogverkoop en eenderde voor de broeierij (= professionele bloementeelt). De Britten kennen zelf ook een eigen omvangrijke bollen- (en bolbloemen-)productie, voornamelijk bestaand uit narcis. Het areaal bestaat uit ongeveer 4000 hectare.

2. BRITSE TUINEN

Het tuinbezit in Groot-Brittannië is een van de hoogste in de wereld; maar liefst 85% van het aantal huishoudens heeft de beschikking over een tuin. In het oosten van het land is dit zelfs nog wat hoger, in het westen wat lager.

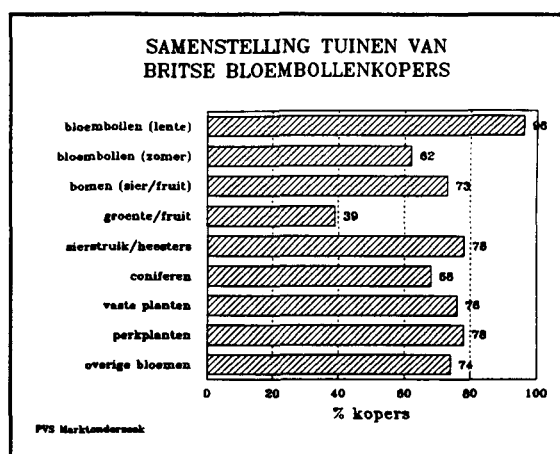
Het feit dat men bloembollen koopt is direct gekoppeld aan tuinbezit. Vrijwel iedereen die bloembollen koopt heeft de beschikking over een tuin. Alleen in Londen beschikt niet iedereen over een tuin, maar toch geeft nog altijd ruim 90% van de ondervraagden te kennen dat zij de beschikking over een tuin heeft.

Veel minder Britten bezitten een balkon en/of terras dan dat zij een tuin bezitten. Eenderde van de bevolking geeft te kennen dat zij over een balkon dan wel terras beschikken. In Londen ligt dit percentage wat hoger (ruim 40%). De positionering van bloembollen voor het balkon en terras (op pot en/of bak) zal dus vooral effectief zijn in Londen en omgeving.



Aan de bollenkopende Britten is tevens gevraagd om aan te geven welke (sier)gewassen zich in hun tuin bevinden. Daarbij werden de volgende categorieën onderscheiden:

- bloembollen (voorjaarsbloeiend)
- bloembollen (zomerbloeiend)
- vaste planten
- sierstruiken/-heesters
- coniferen
- bomen (zowel sier- als fruitbomen)
- perkplanten
- overige bloemen (niet bolbloemen)
- groente en fruit



Daar de vraag werd gesteld aan bollenkopers is het niet verwonderlijk dat zo goed als iedereen bloembollen in zijn tuin heeft staan. Bij bijna allen betreffen dit voorjaarsbloeiende bloembollen als tulp, narcis en krokus. De zomerbloeiende bloembollen als gladiool, lelie en dahlia zijn minder populair: 60% van de kopers heeft ze in de tuin staan. In het noorden ligt dit wat hoger, in het zuidoosten wat lager.

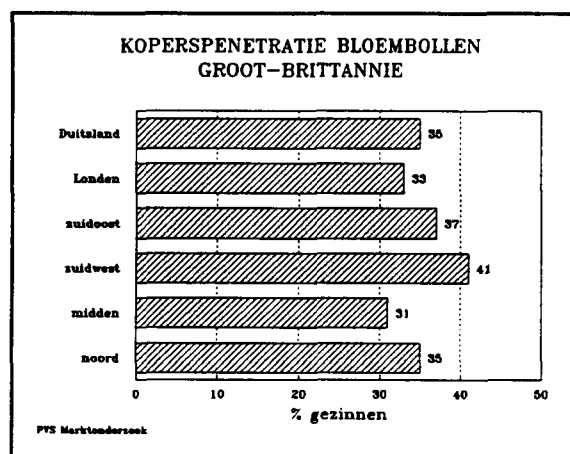
Verder hebben Britse bollenkopers veelal sierstruiken en/of -heesters in hun tuin staan. Concurrerende produkten voor de bloembollen (als het gaat om het karakter van het produkt in combinatie met de plaats in de tuin) als perkplanten en niet-bolbloemen zijn ook goed vertegenwoordigd: 80% van de kopers heeft perkplanten en 75% heeft niet-bolbloemen in de tuin staan.

3. PENETRATIE EN BESTEDINGEN

3.1 Penetratie

In het najaar van 1993 is door 35% van de Britse huishoudens bloembollen gekocht. Daarmee kent Groot-Brittannië de hoogste penetratie-graad binnen Europa. In Duitsland en Nederland koopt ongeveer 25% van de huishoudens bloembollen, in Frankrijk nog geen 20%.

In het zuidwesten van Groot-Brittannië (zie §1.1) werd zelfs door 40% van de bevolking bloembollen gekocht. In midden-Engeland werd de laagste penetratie-graad gemeten, die echter nog altijd 30% bedroeg. In de overige delen van Groot-Brittannië lag de penetratiegraad ongeveer rond het landelijk gemiddelde.



De meeste aankopen werden verricht door vrouwen (bijna 80%). Naar leeftijdscategorie blijken de meeste aankopen verricht te worden bij de kopers tussen de 45 en 65 jaar (47%). De jongeren (tot 25 jaar) daarentegen blijken veel minder interesse voor bloembollen aan de dag te leggen (17% penetratie).

Qua huishoudgrootte blijkt dat -in tegenstelling tot de meeste andere Europese landen- de 2-persoonshuishoudens de beste bollenkopers zijn. Maar liefst 40% van hen kocht bloembollen gedurende het

najaar van 1993. Van de grotere gezinnen kocht echter toch nog steeds 30 tot 35% van hen bloembollen in het najaar van 1993. Ook het percentage kopers onder alleenstaanden is naar Europese begrippen hoog te noemen (30%).

Aan de niet-kopers is gevraagd wat de redenen waren om geen bloembollen te kopen. In de meeste Europese landen vormt het gebrek aan een tuin de belangrijkste reden om geen bloembollen te kopen, zo niet in Groot-Brittannië (vanwege het reeds hoge tuinbezit). Hier vormt de belangrijkste reden het feit dat men nog bloembollen uit voorgaande jaren in de tuin heeft staan.

Andere, veel minder vaak aangevoerde argumenten waren het ontbreken van voldoende ruimte in de tuin (5%) en het feit dat men geen bloemen in de tuin wil hebben. Slechts 3% van de niet-kopers gaf te kennen bolbloemen niet mooi te vinden.

Een belangrijke groep van 14% van de niet-kopers zei dat men er of niet aan had gedacht om bloembollen te kopen of dat men het nog van plan was (begin december!). Blijkbaar hadden zowel de detailhandel als de media hen ook (nog) niet die impuls weten te geven. Hier ligt dus nog een duidelijk potentieel in de Britse markt. Dit potentieel dient met name in het zuidoosten gezocht te worden.

3.2 Aankoopfrequentie

Van de 23% huishoudens die najaar '93 bloembollen hebben gekocht geeft ruim 60% aan dat ieder najaar te doen. In het zuidwesten koopt bijna 70% van de huishoudens ieder najaar bloembollen, in het zuidoosten zegt 50% van de bevolking dit te doen.

Van de redenen die aangevoerd worden om niet elk najaar bloembollen te kopen blijkt vooral het meerjarige karakter van (vele) bloembollen een belangrijke rol te spelen. Bijna tweederde van de huishoudens die niet elk najaar bloembollen kopen voert dit als argument aan. Andere redenen zijn nauwelijks van belang.

Eventuele teleurstellende ervaringen met het produkt kunnen van invloed zijn op de aankoopfrequentie.

Een verontrustend aantal van 40% van de kopers heeft wel eens teleurstellende ervaringen met bollen gehad. Bij het merendeel gaat het hierbij om het feit dat de bollen helemaal niet opkwamen of dat de bollen wel opkwamen maar vervolgens niet bloeiden.

3.3 Bestedingen

Ruim 40% van de Britse gezinnen die najaar '93 bloembollen kocht besteedde 30 gulden of minder. Het merendeel besteedde ruim 25 gulden aan bloembollen. Daarmee zijn de gemiddelde uitgaven van een Brits gezin aan bloembollen hoger dan in Nederland (\pm 20 gulden), maar lager dan in Duitsland en Frankrijk (\pm 40 gulden).

Overigens wist eenderde van de onderzochten niet meer hoeveel ze hadden uitgegeven aan bloembollen.

Relatief werd er in Groot-Brittannië meer aan bloembollen uitgegeven in het zuidoosten en het midden van Groot-Brittannië en minder in Londen en het noorden.

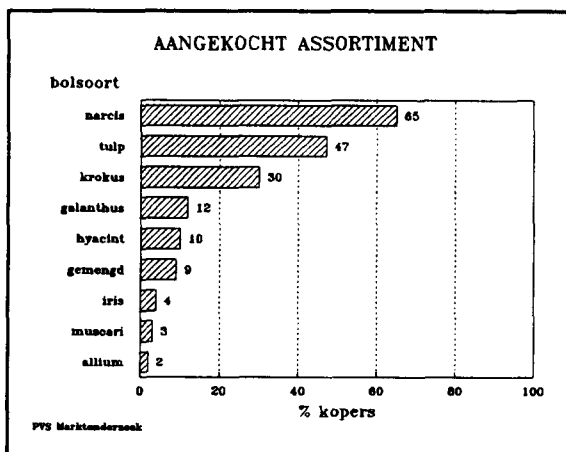
4. ASSORTIMENT

Groot-Brittannië is narcissenland, net zoals Nederland tulpenland is. Engelsen zijn verzot op narcissen en kennen zelf ook een omvangrijke narcissenteelt (zie §1.2). Maar liefst 65% van de bollenkopers kocht in het najaar van 1993 narcissen. Daarmee was het de meest gekochte bolsoort, in tegenstelling tot de andere Europese landen waar de tulp duidelijk het meest populair was. Deze bolsoort neemt in Groot-Brittannië de tweede plaats in; zij werd door bijna de helft van de Britse kopers gekocht.

Krokussen zijn ook nog redelijk populair bij de Britten: 30% van de kopers kocht deze bolsoort. Andere bolsoorten waren veel minder populair dan narcis, tulp en krokus. Galanthus en hyacint werden door 10% van de huishoudens gekocht; iris, muscari en allium slechts door 2-3% van de kopende bevolking.

Het gemengde pakket werd door bijna 10% van de kopers aangeschaft.

In onderstaande grafiek staat de populariteit van het najaarsassortiment bloembollen bij de Britse bevolking weergegeven.



Regionaal gezien zijn er enkele verschillen. In midden-Engeland waren vooral narcis, tulp en Galanthus populair. Ook in het zuidwesten was Galanthus in trek. Hyacint werd vooral in Londen en omstreken gekocht.

Wat betreft het aangekochte volume per bolsoort, van hyacint koopt het merendeel van de kopers 10 tot 20 stuks. Van Galanthus (sneeuwkllokje) 20 tot 30 stuks, van krokus en tulp 10 tot 50 stuks en van narcis 20 tot 50 stuks.

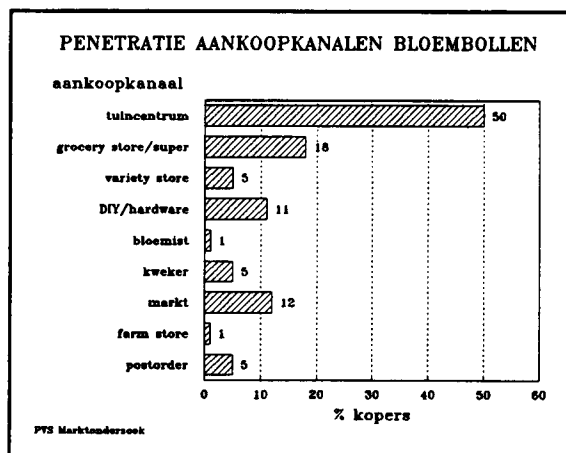
5. AANKOOPPLAATSEN

Bij de vaststelling van de aankoopplaatsen van bloembollen, is het volgende onderscheid gemaakt:

- tuincentrum;
- grocery store/supermarkt (food);
- markt;
- bloemist;
- variety store;
- kweker;
- doe-het-zelf zaak/hardware store;
- postorder;
- zaadwinkel;
- overig.

In Groot-Brittannië is het tuincentrum verreweg het meest bezochte aankoopkanaal voor bloembollen. Maar liefst 50% van de kopers kocht hier bollen. De supermarkt/grocery store volgt met bijna 20% van de kopers. De markt en de doe-het-zelf zaken trekken ieder ruim 10% van de kopers aan, terwijl het aandeel van de kweker, postorder en variety store rond de 5% bedraagt.

In onderstaande grafiek staat de koperspenetratie per aankoopkanaal vermeld.



Regionaal zijn er wederom enige verschillen. Tuincentra worden vooral in de regio Londen en het noorden veel bezocht, terwijl dat minder het geval is in midden-Engeland. Hier zijn de doe-het-zelf zaken

relatief populair. Supermarkten worden goed bezocht in het noorden van het land en (in iets mindere mate) in het zuidwesten en zuidoosten. De markt wordt goed bezocht in het zuidwesten maar veel slechter in het noorden. Postorderbedrijven doen het relatief goed in het zuidwesten.

De hoogte van de bestedingen bij de verschillende kanalen wijken ook enigszins van elkaar af. Zo besteden de meeste kopers op de markt tot 20 gulden, bij het tuincentrum en de grocery store 10 tot 30 gulden en bij de hardware store tot 30 gulden.

Wat het aangekochte assortiment bij de verschillende aankoopkanalen betreft, de narcis neemt bij allen het leeuwedeel in, maar doet het vooral goed bij de zaadwinkel (farm store) en de bloemist. De tulp wordt veel op de markt gekocht.

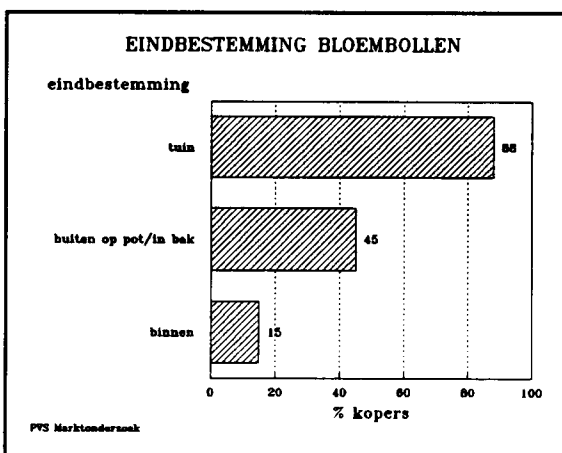
Sneeuwkllokjes zijn goed vertegenwoordigd in het gekochte assortiment bij hardware store en kweker. Hyacint doet het goed bij de postorderbedrijven, hoewel via dit kanaal voornamelijk gemengde pakketten gekocht worden. Krokus vindt zijn weg naar de consument vooral via hardware en variety store; deze laatste is ook vrij sterk vertegenwoordigd in de gemengde pakketten.

6. EINDBESTEMMING

Zoals al eerder vermeld worden de aankopen van bloembollen vooral door vrouwen gedaan. Echter ook het planten van de bollen wordt in de helft van de gevallen door de vrouw des huizes aangepakt. Slechts een kwart van de beplantingen wordt door een man uitgevoerd. Slechts 1% van de kopers heeft haar bollen als geschenk weggegeven.

Op het moment van vraagstelling gaf 7% van de kopers aan de bollen nog niet geplant te hebben. De overige bollen werden door een ander familielid of kennis geplant.

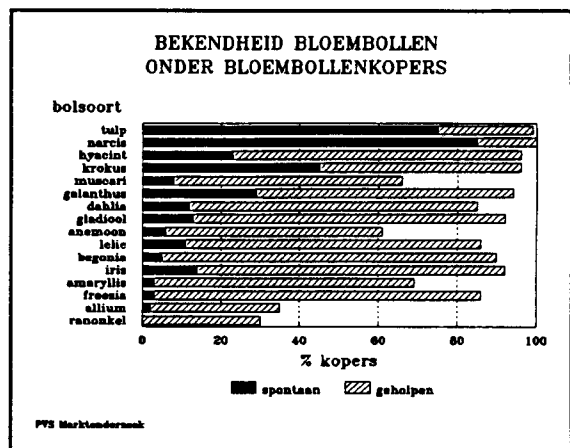
Bijna 90% van alle bloembollenkopers heeft (een deel van) hun bloembollen in de tuin geplant. Daarnaast is het planten van bollen op pot of in de bak zeer populair in Groot-Brittannië, want maar liefst 45% van de bollenkopers plantte de bollen op deze manier buiten en 15% binnen. Met name in Londen en omstreken was het planten van bollen op pot ingeburgerd, in tegenstelling tot midden-Engeland.



7. KENNISNIVEAU

Het kennisniveau van bloembollenkopers is met betrekking tot een tweetal aspecten vastgesteld: assortiment en planttijdstip.

Allereerst de bekendheid van het bloembollenassortiment. Deze is op twee niveaus vastgesteld: de spontane en de geholpen bekendheid. Bij de spontane bekendheid is gevraagd "welke bloembollen en -knollen kent u?"; bij de geholpen bekendheid wordt gevraagd of men bepaalde soorten bloembollen - aan de hand van een vooraf opgestelde lijst - kent (bijvoorbeeld: "kent u de tulp?"). In onderstaande grafiek wordt het resultaat weergegeven.



Gemiddeld weet een Britse bollenkoper 3,4 bolsoorten spontaan op te noemen. Dit is naar Europese begrippen zeer weinig. In Frankrijk komt men tot 4,1 soorten, in Nederland tot 4,3 en in Duitsland zelfs tot 5,5 soorten. Daarmee is de bekendheid van verschillende bolsoorten bij de gemiddelde Brit zeer beperkt, zeker voor een tuinminnend land als Groot-Brittannië.

Het lijkt er op dat de narcis zeer dominant is in dit land en dat daarom de kennis van het bollenassortiment zeer beperkt is. De narcis wordt spontaan door 85% van de respondenten genoemd. Tulp is ook een top-of-mind product met een spontane bekendheid van 75%.

Krokus volgt als derde met 45% bekendheid. Galanthus wordt door 30% van de kopers genoemd, hyacint door ruim 20%.

Inclusief geholpen bekendheid zijn narcis, tulp, hyacint, krokus, Galanthus, iris, gladiolus en begonia bij bijna iedere Brit bekend. Alleen Allium en ranonkel (en in mindere mate amaryllis, Muscari en anemoon) blijven achter.

De spontane bekendheid ligt voor de meeste soorten dus veel lager: slechts 4 soorten worden door minimaal 30% van de bollenkopers spontaan genoemd. De rest scoort lager.

De bekendheid van het assortiment verschilt niet zoveel tussen de regio's onderling. In het zuidoosten komt men tot bijna 4 soorten, in het zuidwesten tot ruim 3 soorten.

Een ander belangrijk aspect omtrent het kennisniveau van bloembollen is de plantperiode van voorjaarsbloeiers enerzijds en zomerbloeiers anderzijds. Daartoe is gevraagd of men de plantperiode van tulpen respectievelijk gladiolen wilde aangeven.

De plantperiode van tulpen is bij 70% van de ondervraagden bekend. Dit is niet hoog als in aanmerking wordt genomen dat de ondervraagden allen bollenkopers zijn. Waarschijnlijk is de plantperiode van narcissen meer bekend, dit is echter niet vastgesteld. Verder wist eentiende van de ondervraagden helemaal geen antwoord te geven en had 20% het bij het verkeerde eind.

De plantperiode van gladiolen vormde voor de meesten nog meer problemen. Eenderde van de mensen moest het antwoord schuldig blijven. Slechts de helft van de kopers refereerde aan het voorjaar c.q. een relevante maand in het voorjaar als geschikte plantperiode voor gladiolen. Bijna 20% van de kopers gaf een foutief antwoord.

8. HET IMAGO VAN BLOEMBOLLEN

Teneinde het imago van bloembollen onder bollenkopers op diverse aspecten vast te stellen zijn de respondenten enkele statements voorgelegd. Vervolgens konden ze aangeven of ze het wel of niet eens waren met de betreffende statement.

Allereerst het imago van bloembollen als tuinprodukt. Hier hebben de volgende statements min of meer betrekking op.

bloembollen zijn onmisbaar in de tuin

Een kwart van de Britse bollenkopers vindt dat bloembollen niet onmisbaar zijn in de tuin. Ruim 70% echter vindt een tuin zonder bloembollen niet compleet. Met name in het zuidoosten en het noorden zijn bloembollen populair, want 80% van de kopers is er van mening dat bloembollen in de tuin onmisbaar zijn.

bloembollen zijn de eerste tekenen van het voorjaar

Veruit het grootste deel van de bollenkopers is het met deze stelling eens, ongeacht de regio waarin men woont.

bloembollen brengen de mooiste kleuren in de tuin

Driekwart van de ondervraagden vindt dat bloembollen de mooiste kleuren in de tuin brengen. Met name in midden-Engeland is men deze mening toegedaan.

Ik koop graag bloembollen die je plant en die dan meerdere jaren opkomen en bloeien

Deze statement dient de behoefte aan meerjarige bollen te achterhalen. Die behoefte is er bij de Britten inderdaad omdat blijkt dat maar liefst 90% van de ondervraagden graag meerjarigen koopt!

bloembollen zijn ouderwets

Bloembollen zijn niet ouderwets, vindt de ruime meerderheid (80%) van de Britse bevolking. Dit geldt voor iedereen, ongeacht de regio waarin men woont of in welke leeftijdsklasse men behoort.

Vervolgens werden enige statements voorgelegd die betrekking hadden op het gebruik van bloembollen.

Er is veel kennis voor nodig om met bloembollen om te gaan

De gemiddelde Brit heeft geen enkele moeite om naar behoren met bloembollen om te gaan. Ruim 85% van de kopers vindt verregaande kennis over bloembollen niet nodig om er mee om te kunnen gaan. Slechts 12% vindt dat wel.

Bloembollen zijn makkelijk in gebruik

Zoals op basis van voorgaande statement verwacht mocht worden, vindt bijna iedere Britse bollenkoper (96%) bloembollen makkelijk in het gebruik.

Ik vind het leuk om in het najaar bloembollen in de tuin te planten

Deze statement is voorgelegd om te achterhalen of het jaarlijkse plantritueel van bloembollen als een probleem wordt ervaren. Dit blijkt niet het geval te zijn. Ruim 85% van de Britten heeft geen enkel probleem om bollen te planten in het najaar. De jongere mensen zijn echter meer verdeeld: ruim de helft vindt het wel, ruim 20% vindt het niet leuk om in het najaar te planten en 20% heeft geen mening.

Vervolgens zijn een tweetal statements voorgelegd met betrekking tot de prijs-kwaliteit verhouding van bloembollen.

Bloembollen zijn waar voor je geld

Ook uit de score op deze statement blijkt het positieve imago van bloembollen in Groot-Brittannië. Bijna 95% van de respondenten onderschrijft deze stelling.

Ik koop vooral bloembollen wanneer ze in de aanbieding zijn

Maar liefst een kwart van de Britse bollenkopers geeft aan dat zij vooral bloembollen koopt als zij in de aanbieding zijn. In het zuidoosten van Groot-Brittannië geldt

dat zelfs voor bijna 30% van de mensen. Daarmee lijkt het produkt door een deel van het publiek vooral op prijs te worden ingekocht.

Interessant is het om de resultaten van deze statement te koppelen aan de verkoopkanalen. Dan blijkt dat vooral bezoekers van grocery stores/supermarkten, variety stores, postorderbedrijven en de markt gevoeliger zijn voor aanbiedingen. Rond de 30% van het aantal kopers bij deze kanalen onderschrijft namelijk bovenstaande stelling en wijkt daarmee af van kopers bij tuincentra en kwekers.

De volgende statements zijn voorgelegd om de behoefte aan snelbloeiende bloembollen te toetsen. De ontwikkelingen op bloembollengebied gaan namelijk dusdanig snel dat zulke produkten -bij behoefte-snel op de markt zouden kunnen verschijnen.

Ik ben geïnteresseerd in bloembollen die binnen één maand bloeien

De interesse voor snelbloeiende bloembollen blijkt niet groot. Slechts een kwart van de ondervraagden toont interesse. Bijna tweederde van de ondervraagden heeft geen enkele interesse en ruim 10% weet zich geen voorstelling van zo een produkt te maken. Deze verdeling is gelijk voor elke Britse regio en leeftijdsklasse.

Ik ben nog steeds geïnteresseerd in zulke snelbloeiende bloembollen indien deze tweemaal zo duur zijn

Aan de geïnteresseerden voor snelbloeiende bloembollen is gevraagd of zij er ook tweemaal zo veel voor zouden willen betalen. De helft van deze ondervraagden blijkt dan nog geïnteresseerd, waarvan de meeste zich bevinden onder de 2-persoonshuishoudens.

Specifiek in Groot-Brittannië zijn de respondenten statements voorgelegd om vast te stellen hoe groot de dominante positie van narcissen in het totale bollenpakket eigenlijk is.

Narcissen zijn onmisbaar in de tuin

Tweederde van de Britse bollenkopers vindt narcissen absoluut onmisbaar in de tuin. Met name de de 45-plussers is deze mening toegedaan. Naar regio gezien blijken de Londenaren minder kieskeurig te zijn.

Tulpen zijn onmisbaar in de tuin

Dat narcissen in Groot-Brittannië meer geliefd zijn dan de tulp blijkt wel uit de score op deze statement in vergelijking met de score op de vorige statement. Slechts 45% van de Britse bollenkopers vindt tulpen onmisbaar in de tuin tegenover tweederde als het om de narcis gaat. De helft van de ondervraagden vindt tulpen geen noodzakelijk onderdeel van hun tuin en 5% heeft geen mening. In het zuidoosten staat men wat positiever ten opzichte van tulpen dan in overig Groot-Brittannië.

Ik ben sterker geïnteresseerd in narcissen dan in andere bloembollen

Rechtstreeks op de man af gevraagd stelt bijna tweederde van de Britten dat de interesse niet bijzonder *meer* naar narcissen uitgaat dan naar andere bolsoorten. Hieruit blijkt dat er nog wel degelijk ruimte is voor andere bolsoorten *naast* de narcis, die immers voor de meesten toch onmisbaar is in de tuin.

Narcissen kunnen goed gecombineerd worden met andere bloembollen

Ruim 90% van de Britten is het roerend met deze statement eens. Deze score onderschrijft de uitspraak dat er wel degelijk ruimte is voor andere bolsoorten, maar dan wel *naast* de narcis.

Narcissen zijn geschikt om meerdere jaren te bloeien

Het meerjarige karakter van narcissen wordt door nagenoeg iedere Brit onderkend.

Narcissen zijn goedkoper dan andere bloembollen

Of de populariteit van narcissen te danken is aan de prijs is niet duidelijk, maar feit is wel dat bijna tweederde van de Britten narcissen duidelijk goedkoper vindt dan andere bolsoorten.

Conclusies uit de batterij statements zijn de volgende:

Britse bollenkopers staan zeer positief ten opzichte van bloembollen als tuinprodukt. Ze zijn makkelijk in het gebruik, ze geven mooie kleuren, vormen de eerste tekenen van het voorjaar, zijn voor velen onmisbaar in de tuin en zijn niet ouderwets.

Kortom, bloembollen zijn waar voor je geld, vindt de gemiddelde Britse bollenkoper. Voorts bestaat er grote interesse voor meerjarige bloembollen en is een kwart van de Britten voornamelijk geïnteresseerd in aanbiedingen.

Narcissen voeren nog steeds de boventoon in het verlangde bollenpakket, maar er lijkt ook ruimte te bestaan voor andere soorten.

