

Retail Services Kennisupdate | week 48

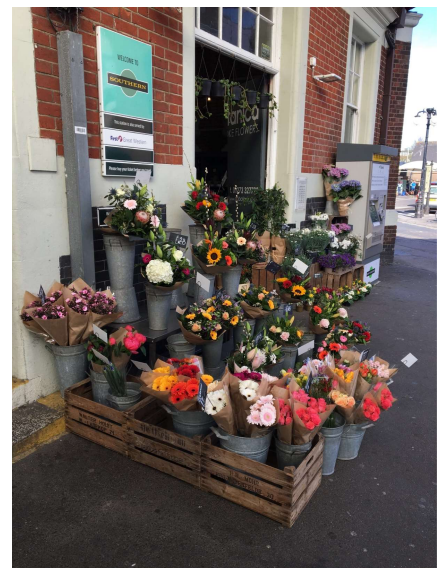
RESEARCH INSIGHTS

Brexit: markt update consumenten koopgedrag bloemen en planten VK

Dit jaar zien we de export naar het VK fluctueren, na een flinke dip in het voorjaar stabiliseerde deze in de vroege zomer waarna een positieve trend wordt ingezet in Q3. Uiteraard ligt de Covid-19 situatie hieraan ten grondslag maar hierdoor lijkt de aandacht voor de aanstaande Brexit wat op de achtergrond te raken. Bij de bloemen werd tussen januari t/m september 2% minder en bij planten, na een inhaalslag, uiteindelijk 13% (!) meer geëxporteerd ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Nu we aan de vooravond van de Brexit staan is de grote vraag hoe zich dat in 2021 gaat ontwikkelen en of de Britse consument nog het gewenste assortiment in de schappen terug gaat zien, maar dat er iets gaat veranderen is zeker.

Na het referendum in 2016 volgen we het consumenten koopgedrag in het Verenigd Koninkrijk, niet alleen op gebied van sierteelt maar ook in het algemeen. Sinds de aankondiging van de voorgenomen Brexit in 2016 hebben we het consumenten vertrouwen significant zien dalen (-13). De consumenten vertrouwens indicatoren zijn indexcijfers die het sentiment van de consument uitdrukt op gebied van economie, financiële situatie en vertrouwen in politiek. Na Covid-19 staat dit cijfer zelfs op een historisch laag niveau (-30)

Via onze Consumenten Tracker data hebben we inzicht in het consumenten koopgedrag van sierteelt producten. Hieruit leek de voorgenomen Brexit vooralsnog geen effect te hebben op het bloemen en planten koopgedrag; de Britten bleven trouw het bosje bloemen of het plantje kopen. Wel zagen we tussen 2016 en 2020 een kleine verschuiving van bloemen naar planten, hierbij geeft de Brit aan dat een plant langer meegaat en dus een relatief 'economische' aankoop is. Daarnaast zagen we met name de jonge Britten de groene kamerplanten en 'easy care' trend volop omarmen.



Buiten het feit dat we een verschuiving zien van bloemen naar planten en van bloeiend naar groen, zien we ook een shift in type bloemen die gekocht worden. Zo hebben de relatief traditionele bloemen als Lelie en Chrysant moeite om de Britse consument te blijven boeien en worden er steeds meer seizoensbloemen gekocht. De Britse consument vindt seizoensbloemen trendy en zeker de 25-39 jarige zijn wel opzoek naar iets anders dan wat hun ouders altijd op tafel zetten.

Hoe het assortiment en daarbij het koopgedrag er in 2021 uitgaat zien is nog even afwachten, door de huidige status van de onderhandelingen tussen het Verenigd Koninkrijk en Nederland zijn er nog veel onzekerheden. Het verwachte invoertarief voor snijbloemen vanuit EU landen kan op 8% uitkomen terwijl dit voor snijbloemen uit Afrika en Zuid – Amerika mogelijk op 0% staat. Als gevolg hiervan zou het beschikbare assortiment op de Britse markt er zomaar eens anders uit kunnen komen te zien.

Heb je vragen over dit onderwerp? Of heb je behoefte aan marktinformatie over onze prachtige categorie? Stuur een email naar retailservices@royalfloraholland.com of neem contact op Josephine Klapwijk +31 (0)6 13 27 14 35. We zijn je graag van dienst.

Josephine Klapwijk
Consultant Informatiediensten
Royal FloraHolland