

K.M. Horjus

DE DISTRIBUTIE VAN MOSSELEN EN MOSSELPRODUKTEN
IN NEDERLAND

Verslag van een enquête

Mededeling no. 278



SIGN: L27-278
EX. NO: C
MLV:

December 1982

Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Visserij en Bosbouw
Conradkade 175 - 2517 CL Den Haag
Postbus 29703 - 2502 LS Den Haag
Telefoon 070 - 614161

Prijs f 11,-

REFERAAT

DE DISTRIBUTIE VAN MOSSELEN EN MOSSELPRODUKTEN IN NEDERLAND

Verslag van een enquête

Horjus, K.M.

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1982

27 pag., tab.

In deze publikatie zijn de resultaten samengevat van een enquête, welke in het voorjaar 1982 is gehouden naar de handel, de distributie en het verbruik van mosselen en mosselprodukten in Nederland op detailhandelniveau. Mede in verband met de sterk wisselende export van verse mosselen naar Frankrijk zijn, uit het oogpunt van risicoverdeling, de afzetmogelijkheden op de binnenlandse markt onderzocht.

In het Westen van Nederland is + 65% van de Nederlandse vishandelaren gevestigd, die bijna 80% van de totale omzet in verse mosselen in Nederland voor hun rekening nemen. In West- en Zuid-Nederland wordt de verse mossel door het publiek en de detaillist duidelijk beter beoordeeld dan in de rest van Nederland. Veel gemaakte opmerkingen wijzen erop, dat de verse mossel in de detailhandel (nog steeds) een moeilijk produkt is.

Het prijsniveau van verse mosselen - af winkel - is niet de belangrijkste belemmering voor een grotere vraag. Er bestaat geen verband tussen de hoogte van de verkoopprijs en de kg-omzet.

De vraag is de afgelopen 10 jaar sterk gestegen, nl. van 2 à 3 mln.kg tot rond 10 mln.kg. De binnenlandse afzet van verse mosselen is een beperkte deelmarkt. Potentiële mogelijkheden tot uitbreiding van deze markt zijn aanwezig.

(Vis-)detailhandel/Detailhandel mosselen/Marktonderzoek/Binnenlandse afzet mosselen/Produktbeoordeling/Afzetkansen

INHOUD

| | Blz. |
|---|------|
| 1. TEN GELEIDE | 5 |
| 2. CONCLUSIES | 7 |
| 3. VERANTWOORDING VAN DE STEEKPROEF | 10 |
| 4. BEVOLKING EN VISDETAILHANDELSVESTIGINGEN | 11 |
| 4.1 Ontwikkeling totaal aantal visdetailhandelsvestigingen | 11 |
| 4.2 Procentuele verdeling bevolking en visdetailhandelsvestigingen | 11 |
| 4.3 De ontwikkelingen van 1978 tot 1982 naar type en regio | 12 |
| 4.4 Visdetailhandelsvestigingen regionaal en naar type, populatie en steekproef | 12 |
| 4.5 De ontwikkeling van de binnenlandse afzet van verse mosselen | 12 |
| 4.6 Assortiment, jaaromzet en grootte van gemeente van vestiging van de steekproefbedrijven | 13 |
| 5. VERSE MOSSELEN DOOR DE VISHANDELAAR BEOORDEELD | 15 |
| 6. DE DISTRIBUTIE VAN VERSE MOSSELEN | 16 |
| 6.1 Toelevering | 16 |
| 6.2 Voorraden | 16 |
| 6.3 Verkochte hoeveelheden | 17 |
| 6.4 Leveringen aan grootafnemers | 18 |
| 7. KWALITEIT EN KLACHTEN | 19 |
| 7.1 Klachten | 19 |
| 7.2 Het overhouden van mosselen | 19 |
| 7.3 Kwaliteitsontwikkeling in de laatste jaren | 20 |
| 8. INVLOED VAN DE DETAILHANDEL OP DE MOSSELVERKOOP | 21 |
| 9. IN- EN VERKOOPPRIJZEN VAN VERSE MOSSELEN | 22 |
| 10. OVERIGE MOSSELPRODUKTEN | 23 |
| 10.1 Zelf koken en bakken door de vishandelaar | 23 |
| 10.2 Kopers van gekookte (gebakken) mosselen | 23 |
| 10.3 In- en verkoopprijzen | 24 |
| 11. MOSSELCONSUMENTEN | 25 |
| 11.1 De vraag naar mosselen | 25 |
| 11.2 Gerichtheid van de mosselaankoop | 25 |
| 11.3 Consumptiegewoonte en leeftijd van de mosselconsument | 26 |
| 12. RECLAME | 27 |

1. TEN GELEIDE

In deze publikatie zijn de resultaten samengevat van een onderzoek dat is ingesteld naar handel, distributie en verbruik van mosselen en mosselprodukten in Nederland op detailhandelsniveau.

De achtergrond voor het onderzoek vormde de constatering van het bedrijfsleven dat het uit het oogpunt van risico-verdeling wenselijk is, te streven naar een grotere spreiding van de afzet van verse mosselen. In dit verband werd vooral gedacht aan de afzetmogelijkheden op de binnenlandse markt.

In 1980 is, bij wijze van proef - uitsluitend in de provincies Overijssel, Gelderland en Utrecht - een enquête bij de visdetailhandel gehouden. De resultaten daarvan werden beschouwd als een tussentijdse balans, welke niet bestemd was voor algemene publikatie, doch slechts aan een beperkt aantal belangstellenden is toegezonden.

In 1982 is, over het mosselseizoen 1981/82 een landelijke enquête onder de visdetaillisten gehouden. Deze enquête kan representatief worden geacht voor de volgende onderscheiden regio's: Noord, Oost, West en Zuid.

Bij de uitvoering van het onderzoek is een groot aantal detailhandelaren, verspreid over heel Nederland, betrokken geweest. Zonder deze vrijwillige medewerking zou een dergelijk onderzoek niet mogelijk geweest zijn. Een woord van dank aan de visdetaillisten, die, ondanks hun drukke bezigheden, aan de enquête hebben meegewerkt, is hier dan ook op zijn plaats.

Het onderzoek werd op de afdeling Visserij en Bosbouw verricht door K.M. Horjus, terwijl M. van Elk, als stagiaire, gedurende enkele maanden bij de verzameling van de gegevens en de computer-verwerking ten behoeve van de resultatenberekeningen een belangrijke bijdrage leverde.

Uitvoerige tabellen met gedetailleerde cijfers zijn opgenomen in de interne nota no. 280: "Uitkomsten detailhandelsenquête mosselen 1982", welke voor geïnteresseerden afzonderlijk verkrijgbaar is.

Den Haag, december 1982

Afdeling Visserij en Bosbouw

2. CONCLUSIES

De Nederlandse visdetailhandel

1. Het aantal visdetailhandelsvestigingen - per 1-1-1982 2058 - is van 1978 tot 1982 gestegen met rond 4%. Meer dan de helft van deze uitbreiding vond plaats in West-Nederland.
2. In het Westen van Nederland - omvattend de provincies Utrecht, Noord- en Zuid-Holland en Zeeland - is + 65% van de Nederlandse vishandelaren gevestigd. Bijna 80% van de totale mosselomzet in Nederland wordt in West-Nederland verhandeld. In de overige regio's (Noord, Oost en Zuid) te zamen is derhalve rond 35% van de vishandelaren actief met + 20% van de totale mosselomzet in Nederland.
3. In Noord- en Oost-Nederland streven vrijwel alle vishandelaren naar een breed assortiment. In West-Nederland en Zuid-Nederland kwamen respectievelijk 10% en 15% speciaalzaken (vnl. haring en gebakken vis) in de steekproef voor.
4. In West- en Zuid-Nederland wordt de verse mossel als handelsartikel door de detaillist duidelijk beter beoordeeld dan in Noord- en Oost-Nederland, zowel wat betreft de noodzakelijkheid voor het assortiment als de houdbaarheid. I.v.m. de hogere omzetsnelheid is de houdbaarheid in deze regio's minder een beperkende factor.

Voorraadbeleid en houdbaarheid

5. Voor zover er sprake is van een voorraadbeleid voor verse mosselen, gebeurt dit voornamelijk door de detailhandel. 80% van de viswinkeliers en 50% van de ambulante handelaren, die verse mosselen verkopen, doen dit uit eigen voorraad. Volgens een ruwe schatting ligt 75% van de verkochte verse mosselen korte of langere tijd opgeslagen bij de detailhandel. Het risico van het voorraad houden en de controle op de versheid van het produkt komt dus voornamelijk voor rekening van de detailhandel.
6. De houdbaarheid van verse mosselen na aflevering bij de winkel werd door de meeste detailhandelaren geraamd op één à twee dagen in de zomer en twee à drie dagen in de winter.
7. Vrijwel alle bedrijven (95%) beschikken over voldoende koelruimte om mosselen op te slaan. In de Nederlandse situatie is het daarom niet waarschijnlijk, dat in de toekomst een volledig gekoelde afzetlijn in de detailhandel zal worden onderbroken.

Klachten over verse mosselen

8. Uit het onderzoek is gebleken dat een belangrijk deel van de vishandelaren wel eens klachten krijgt over de mosselen die zijn verkocht. Ook wijzen veel gemaakte opmerkingen erop, dat de verse mossel ook in de detailhandel een moeilijk produkt is. Een verschil tussen het vóórkomen van klachten in grotere of kleinere zaken kon uit het beschikbare materiaal niet worden aangetoond.
9. Van de klachten betreft 30% schelpbreuk en rond 20% de versheid. Beide klachten zijn te voorkomen of althans aanmerkelijk te verminderen door een zorgvuldiger behandeling tijdens het vervoer en een betere distributiestructuur.

Duidelijk is dat door deze beheersbare factoren het aantal klachten tot ongeveer de helft kan worden teruggebracht.

10. Ook de klacht "niet zandvrij", welke nog voor bijna 25% van de klachten voorkomt, zou eveneens op een toch niet optimale behandeling van de mosselen kunnen wijzen. Een subtielere wijze van opvissen en/of een betere (fijn-) verwatering zou mogelijk deze klacht kunnen verminderen of voorkomen.

De distributie van verse mosselen

11. Behalve in Zeeland en West-Nederland loopt vrijwel alle handel in verse mosselen in deze provincies via de visgrossiers. Het aantal directe leveringen aan de detailhandel door groothandelsbedrijven te Yerseke, is in verhouding, minimaal. Dit heeft onder meer tot gevolg dat de opslagtermijn van de mosselen in de overige regio's op zijn minst met één dag wordt verlengd.
12. De gemotiveerdheid van de detailhandel om verse mosselen te verkopen blijkt een belangrijke factor te zijn in de afzetkolom. Detailhandelaren die wel toekomst zien in dit produkt verkopen gemiddeld 30% meer mosselen dan hun collega's die er minder in zien.
13. Leveringen van verse mosselen aan grootverbruikers kunnen van grote betekenis zijn voor de mosselomzet per winkel, doch kwamen slechts incidenteel voor. Bij de ambulante handelaren zijn de leveringen aan grootgebruikers van nog ondergeschikter betekenis dan bij de winkels.

De vraag naar mosselen

14. De vraag naar verse, gekookte of gebakken mosselen onder de bezoekers van de viswinkels is slechts gering. Van de vaste klanten koopt, naar schatting van de vishandelaren - zowel winkeliers als ambulante handelaren - 15-20% wel eens mosselen. In West- en Zuid-Nederland is deze vraag sterker.
15. Het prijsniveau van verse mosselen (af winkel) is niet de belangrijkste belemmering voor een grotere vraag. In het seizoen 1981/82 varieerde de winkelprijs van f 2,- tot f 3,- per kg. Uit de ter beschikking gekomen gegevens en eerder verricht onderzoek is geen verband aan te tonen tussen de hoogte van de verkoopprijs en de kg-omzet.
16. Als artikel voor de consument blijkt de mossel in veel gevallen - rond 2/3 van de vraag naar mosselen - een gerichte aankoop te zijn voor speciale maaltijden of gelegenheden bij mensen die dit artikel reeds kennen. Geschikte elementen in reclameboodschappen, welke aansluiten aan deze consumptie-gewoonte, zijn thema's als gezelligheid, Zeeuwse traditie, exclusiviteit, mosselavonden, e.d.
17. Hoewel in het laatste decennium vrij sterk gegroeid van 2 à 3 miljoen kg tot rond 10 mln. kg - ruim 10% van de Nederlandse aanvoer en invoer - betreft de binnenlandse afzet van verse mosselen tot op heden nog slechts een beperkte deelmarkt. Uitbreidingsmogelijkheden lijken echter, bij een goed georganiseerde promotie, aanwezig.

Reclame

18. Bij een overigens grote variatie in de beantwoording bleek 70% van de handelaren het rechtstreekse verkoopgesprek de beste vorm van reclame te vinden. In het algemeen kreeg radio- en vooral T.V.-reclame eveneens een positieve waardering.

19. In rangorde na het persoonlijke verkoopgesprek werden eveneens als belangrijk genoemd het verschaffen van aantrekkelijke, kleurrijke folders en recepten. Helaas bestaat de indruk, dat deze verkoopbevorderende activiteiten als mogelijkheid wel werden genoemd, doch dat er in de praktijk vrij weinig van terecht komt.

Uitbreidingsmogelijkheden

20. Het feit, dat slechts een gering percentage van de vaste klanten min of meer regelmatig mosselen koopt (punt 15) wijst enerzijds op een kleine groep vaste mosselafnemers doch anderzijds op nog aanwezige uitbreidingsmogelijkheden voor de afzet in het binnenland.
21. Uit de enquête bleek duidelijk dat de detailhandel als geheel nog geen al te positief beeld heeft van de mosselverkoop door het te grote risico van de houdbaarheid en de mogelijkheid tot klachten. Wijziging van dit standpunt en een betere benadering van de consument is slechts mogelijk door (meer) samenwerking tussen groot- en kleinhandel, kwaliteitsbeheersing resp. -verbetering en goede collectieve en persoonlijke reclame.
22. Het zal zowel voor de detailhandelaar als voor de klanten belangrijk zijn, dat hij kan zeggen dat hij alleen "dagverse" mosselen verkoopt. Een goede controle op de versheid van de mosselen is uiteraard slechts mogelijk indien de verpakkingsdatum is vermeld op de detailhandelsverpakking.

3. VERANTWOORDING VAN DE STEEKPROEF

Het bij de samenstelling van dit rapport gebruikte materiaal is verkregen d.m.v. een schriftelijke enquête onder visdetaillisten, uitgaande van de veronderstelling dat via de visdetaillist, als laatste schakel in de afzetketen, op de meest juiste wijze een inzicht in de Nederlandse mosselmarkt kan worden verkregen.

Aan 530 van de totaal 2058 Nederlandse visdetaillisten (rond 26%) werd een vragenlijst toegezonden. Hiervan werden er 200 geretourneerd, waarvan er rond 170 in het onderzoek konden worden opgenomen. De overige 30 betroffen bedrijfs-sluitingen en onjuiste adresseringen.

Het aantal van 170 komt neer op een respons van 32%, wat redelijk kan worden genoemd, vooral wanneer men in aanmerking neemt, dat de mossel voor een groot deel van de visdetaillisten een relatief minder belangrijk artikel is. Van de totale populatie en de steekproefaantallen geeft de volgende tabel een overzicht.

Populatie en steekproefrespons 1982

| | Nederland | Noord | Oost | West | Zuid |
|----------------------------|------------|----------|----------|-----------|----------|
| Aantal winkels | 1009 (110) | 74 (16) | 199 (29) | 590 (48) | 146 (17) |
| Aant. ambulante handelaren | 1049 (59) | 94 (12) | 158 (6) | 690 (33) | 107 (8) |
| Totaal | 2058 (169) | 168 (28) | 357 (35) | 1280 (81) | 253 (25) |

(—) = steekproefrespons.

Gelet op de beschikbare onderzoekcapaciteit is er van uitgegaan dat enkele honderden detaillisten bij het onderzoek zouden worden betrokken. Bovendien is gestreefd naar een gelijke mate van betrouwbaarheid van de uitkomsten per provincie.

De deelnemers aan de enquête zijn uit ter beschikking staand adressenmateriaal op a-selecte wijze gekozen. De enige beperking bij de bedrijfskeuze was het aantal deelnemers per provincie.

De kans op een kleine vertekening bestaat in zoverre, dat t.o.v. de mosselverkoop positief ingestelde detaillisten beter vertegenwoordigd zouden kunnen zijn. Uit de aard van de beantwoording der vragen en de door de deelnemers aan de enquête gemaakte eigen opmerkingen, is echter te concluderen dat, zo het al aanwezig is, dit effect bijzonder gering zal zijn.

De diverse provincies zijn samengevat in een viertal regio's:

| | | |
|-----------------|-------------|---|
| Noord-Nederland | omvattend : | Groningen en Friesland; |
| Oost-Nederland | " " | : Drenthe, Overijssel en Gelderland; |
| West-Nederland | " " | : Utrecht, Noord- en Zuid-Holland en Zeeland; |
| Zuid-Nederland | " " | : Noord-Brabant en Limburg. |

Spakenburg, met (vrijwel) uitsluitend ambulante handelaren in een geografisch wijd verspreid verzorgingsgebied, is, wanneer van belang, afzonderlijk vermeld.

Als regel zijn in de teksttabellen deze regio's vermeld, eventueel aangevuld met resultaten per provincie.

4. BEVOLKING EN VISDETAILHANDELSVESTIGINGEN

4.1 Ontwikkelingen in het aantal visdetailhandelsvestigingen in Nederland

Vergelijking van het aantal visdetailhandelsvestigingen in Nederland laat zien, dat de laatste vier jaar het aantal verkooppunten zich heeft uitgebreid, waarvan de winkelvestigingen - al of niet annex markthandel en/of filialen - met 35 en de ambulante handel met 42 vestigingen.

Het totaal aantal vestigingen is van 1978 tot 1982 met rond 4% gestegen (ongeveer 1% per jaar).

| | 1/1-78 | 1/1-80 | 1/1-81 | 1/1-82 |
|------------------|--------|--------|--------|--------|
| Winkels 1) | 974 | 970 | 985 | 1009 |
| Ambulante handel | 1007 | 1030 | 1061 | 1049 |
| Totaal | 1981 | 2000 | 2046 | 2058 |

1) Incl. markthandel + filialen.

4.2 Procentuele verdeling bevolking en visdetailhandelsvestigingen naar regio

De procentuele verdeling van de aantallen visdetailhandelaren vergeleken met die van de bevolking in de gekozen regio's toont aan, dat in Noord-Nederland 8% van de bevolking is geregistreerd en er daar eveneens 8% van de visdetailhandelaren is geteld.

In Oost-Nederland, met 23% van de bevolking komt 18% van de visdetaillisten voor, derhalve een 5% lager percentage, dan de bevolking laat zien.

In West-Nederland is 47% van alle visdetailhandelaren geregistreerd, bij een bevolkingspercentage van 23% van totaal Nederland. Zowel in absolute cijfers als in verhouding met het bevolkingspercentage (15% hoger) komt in West-Nederland de dichtste "bezetting" van visdetaillisten voor.

Zuid-Nederland heeft - bij een bevolkingsaandeel van 22% - slechts 12% van de visdetaillisten, derhalve verhoudingsgewijze 10% lager.

Bevolking en visdetailhandelsvestigingen per 1-1-1982

| Bevolking | Detailhandelaren | | |
|------------------|------------------|----------|---------------------------|
| | % (1) | % (2) | Vershil kol (2) en (1) |
| Noord-Nederland | 8 | 8 | - |
| Oost-Nederland | 23 | 18 | - 5% |
| West-Nederland | 47 | 62 | +15% |
| Zuid-Nederland | 22 | 12 | -10% |
| Totaal Nederland | 100% | 100% | - |

4.3 De ontwikkelingen van 1978 tot 1982 naar type en regio

Per regio is de volgende opstelling te geven, waaruit de ontwikkeling van 1978 tot 1982, qua saldo een uitbreiding van zowel het aantal winkels als het aantal ambulante handelaren blijkt. Van de uitbreiding blijkt 60% in het Westen te zijn gerealiseerd.

| | Winkels | Ambulant | Totaal |
|------------------|---------|----------|--------|
| Noord-Nederland | - | + 11 | + 11 |
| Oost-Nederland | + 7 | + 10 | + 17 |
| West-Nederland | + 18 | + 28 | + 46 |
| Zuid-Nederland | + 10 | - 7 | + 3 |
| Totaal Nederland | + 35 | + 42 | + 77 |

Hoewel het slechts de ontwikkeling in een korte periode betreft zijn er enkele duidelijke verschillen tussen de provincies.

Winkels

Het meest opvallend in de ontwikkeling van de aantallen winkels is de uitbreiding van het aantal winkels in Overijssel (12), vooral in Noord-Holland (26) en in Zeeland en Noord-Brabant (beide 8) en de vermindering in Gelderland en Utrecht (beide 7) en in Zuid-Holland (9).

Ambulante handel

In de aantallen ambulante handelaren valt de uitbreiding in Utrecht op (19) en in Zuid-Holland (11), terwijl eveneens in Friesland en Gelderland het aantal ambulante handelaren is uitgebreid (resp. met 7 en 8). In Noord-Brabant is het aantal met 5 verminderd.

4.4 Visdetailhandelsvestigingen regionaal en naar type

Ruim 60% van de Nederlandse visdetailisten is in West-Nederland gevestigd. Globaal benaderd, - op grond van door geënquêteerden opgegeven geschatte weekomzetten van mosselen - wordt door deze 60% handelaren bijna 80% van de totale in het binnenland verhandelde hoeveelheid mosselen omgezet. De verdeling over de regio's is als volgt te benaderen:

| | Nederland | Noord | Oost | West | Zuid |
|----------------------------|-----------|-------|------|------|------|
| Totaal vestigingen in % 1) | 100% | 8% | 17% | 63% | 12% |
| Totale mosselomzet in % | 100% | 2% | 4% | 78% | 14% |

1) Inclusief winkels met filialen en/of markthandel.

4.5 Ontwikkeling binnenlandse afzet van verse mosselen

Het totale verbruik van verse mosselen in Nederland is in de laatste 10 jaar geleidelijk gestegen. Invoer van enige betekenis van verse mosselen komt slechts voor bij een relatief zeer lage eigen Nederlandse aanvoer zoals bijvoorbeeld in 1976 en 1980. Duidelijk is dan de invoer bestemd voor aanvulling van de Nederlandse aanvoer om aan de verwachte vraag te voldoen.

In de jaren rond 1970 werd door het PVV het verbruik van verse mosselen in Nederland geschat op 2 à 3 mln. kg. Bij een gemiddelde Nederlandse aanvoer (+ invoer) van + 85 mln. kg in die tijd dus ongeveer 3% hiervan. Geleidelijk is het binnenlands gebruik gestegen en rond 1980 is dat 9 à 10 mln. kg. Bij een gemiddelde aanvoer (+ invoer) van ongeveer 90 mln. kg in deze jaren, dus ruim 10% per (kalender-)jaar.

4.6 Assortiment

Het overgrote deel van de detaillisten streeft naar een zo breed mogelijk assortiment. Slechts in West-Nederland werd door 10% en in Zuid-Nederland en Spakenburg (ambulante handel) voor 15% een specialisatie op enkele produkten opgegeven, waarvan vnl. werden genoemd: haring en gebakken vis.

| | Noord | Oost | West | Zuid | Spakenburg |
|----------------------|-------|------|------|------|------------|
| Speciaalzaak | - | 5% | 10% | 15% | 15% |
| Breed assortiment | 100% | 95% | 90% | 85% | 85% |
| Steekproef aantallen | 14 | 22 | 51 | 24 | 6 |

Jaaromzet van de steekproefbedrijven

Met het doel om enigszins een indruk te verkrijgen van de omvang van de bedrijven, welke in de steekproef zijn vertegenwoordigd, is o.m. gevraagd naar de totale omzet van het bedrijf in 1980 (alle produkten).

Van de 169 steekproefbedrijven werd van 112 bedrijven deze totaalomzet opgegeven, waaruit de volgende, globale, opstelling kan worden gemaakt:

Procentuele indeling steekproefbedrijven naar jaaromzet 1980

| Jaaromzet 1980 | Nederland | Noord | Oost | West | Zuid | Spakenburg |
|-------------------------|-----------|-------|------|------|------|------------|
| minder dan f 250.000 | 45 | 50 | 50 | 40 | 40 | 60 |
| f 250.000 - f 500.000 | 30 | 30 | 15 | 30 | 45 | 40 |
| f 500.000 - f 750.000 | 15 | 15 | 25 | 10 | 5 | - |
| meer dan f 750.000 | 10 | 5 | 10 | 20 | 10 | - |
| | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Aantal steekproefwaarn. | 112 | 16 | 22 | 49 | 20 | 5 |

De helft van de deelnemende vishandelaren in de regio's Noord en Oost en 40% van de deelnemers in de regio's West en Zuid behaalden in 1980 een totale omzet van minder dan f 250.000, terwijl 70%, respectievelijk 75% met de omzet onder f 500.000 bleef in deze regio's.

Meer gedetailleerde cijfers laten zien dat in de regio West met meer grote bevolkingscentra, behalve een redelijke vertegenwoordiging in de lagere omzetklassen, de hoogste omzetklasse (meer dan f 750.000), zowel relatief als absoluut, het hoogst is vertegenwoordigd.

Inwonertal gemeente van vestiging van de steekproefbedrijven

Een indeling van de in de steekproef opgenomen bedrijven naar inwonertal van de gemeente van vestiging laat zien, dat met name in de regio Noord, de meerderheid (70%) van de waarnemingen in de kleinere plaatsen voorkomt. Eerder is reeds gebleken, dat in deze regio eveneens de steekproefbedrijven voorkomen met de laagste gemiddelde jaaromzet.

De steekproefbedrijven ingedeeld naar inwonertal van gemeente van vestiging

| Inwonertal | (procentuele verdeling) | | | |
|-------------------------------|-------------------------|---------|---------|---------|
| | Noord | Oost | West | Zuid |
| tot 20.000 | 70 | 35 | 30 | 50 |
| 20.000 - 50.000 | 15 } 30 | 45 } 65 | 25 } 70 | 30 } 50 |
| meer dan 50.000 | 15 } | 20 } | 45 } | 20 } |
| | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Aantal steekproefwaarnemingen | 28 | 35 | 81 | 25 |

De grote(re) steden in de regio West-Nederland blijken ook hier hun invloed te hebben, daar van de steekproefbedrijven 70% in de grotere plaatsen voorkomt, met overigens - zie hiervóór - gemiddeld eveneens hogere jaaromzetten.

5. VERSE MOSSELEN DOOR DE VISHANDELAAR BEOORDEELD

Door middel van enkele algemene vragen is getracht enig inzicht te verkrijgen hoe de vishandelaar - globaal - verse mosselen als handelsartikel beschouwt.

In het algemeen al of niet aantrekkelijk

In de regio's Noord- en Oost-Nederland beoordeelt rond 50% van de detaillisten verse mosselen als redelijk aantrekkelijk. In West- en Zuid-Nederland is de verse mossel bij de vishandelaren bepaald populairder, daar is dit percentage 75%.

Te Spakenburg laat slechts 15% van de handelaren zich positief uit over de aantrekkelijkheid van verse mosselen. Kennelijk houdt dit verband met de bezwaren van verse mosselen voor de ambulante handel (volumineus, bij overhouden, na een dag onderweg, veelal onverkoopbaar enz.).

Winstmarge

De winstmarge bij de verkoop van verse mosselen wordt door zeer vele detaillisten slechts als zeer matig beoordeeld. Slechts in West- en Zuid-Nederland geeft rond 10% van de vishandelaren hierover een positief oordeel.

De bruto-winstmarge - gemiddeld over Nederland volgens de enquête 65% van de inkoopprijs - is blijkbaar in regio's, waar de mossel (nog) niet zo erg populair is, onvoldoende. Opmerkingen zoals: "De vaste kosten worden nog niet terugverdiend" en "Als je van mosselen rijk wordt, wordt je nooit meer arm" door detaillisten in de regio's Noord en Oost gemaakt, spreken hier een duidelijke taal. Mogelijk is de winstmarge op zichzelf toch wel voldoende, doch wordt de matige beoordeling meer beïnvloed door de geringe omzet, waardoor eventuele tekortkomingen in verhouding meer invloed hebben. Bij de grotere omzetten in de regio's West en Zuid, met mogelijk minder verliezen door uitval, breuk enz., wordt de verkoop van verse mosselen kennelijk rendabeler geacht.

Noodzakelijk i.v.m. assortiment

Van de vishandelaren is 40 tot 50% - in Zuid-Nederland zelfs 65% - van mening, dat verse mosselen toch wel noodzakelijk in het door hen aangeboden assortiment dienen voor te komen.

Lastig houdbaar

Van de handelaren in Noord- en Oost-Nederland vindt 30 - 40% de geringe houdbaarheid van de verse mosselen een bezwaar. Het lijkt logisch dat Spakenburg i.v.m. de ambulante handel hierop rond 45% komt.

In West- en Zuid-Nederland geeft slechts 15% resp. 10% van de handelaren de houdbaarheid als bezwaar op. De grotere belangstelling van het publiek en de daardoor hogere omzetsnelheid in deze regio's zullen de houdbaarheidsbezwaren minder voelbaar maken.

Een aantal handelaren wees op het bezwaar dat men, wanneer zaterdag mosselen worden overgehouden, men deze gevoeglijk kan weggooien, daar zij "over het weekend" toch niet houdbaar zijn. Men kan daarna eigenlijk niet eerder weer met mosselen beginnen dan b.v. 's woensdags.

Aanbevolen werd op de verpakking aan te geven tot welke datum de mosselen - onder normale omstandigheden - houdbaar zijn.

Combinaties

De combinaties: "gunstig i.v.m. winstmarge" met "noodzakelijk i.v.m. assortiment" kwam in de regio West-Nederland bij 15% van de ondervraagden voor, bij de overige regio's rond 5%.

De mindere populariteit van de verse mossel in Noord-Nederland komt eveneens tot uiting in het percentage beantwoording met de combinatie: "noodzakelijk en lastig", nl. 15% in deze regio. De andere regio's blijven hier onder de 10%.

6. DE DISTRIBUTIE VAN VERSE MOSSELEN

6.1 Toelevering

Behalve in West-Nederland wordt 90-100% van de verse mosselen door de groothandelaar bij de detaillist thuisbezorgd. In West-Nederland, waar verreweg de meest afslagen en groot- resp. tussenhandelaren zijn gevestigd, wordt 55% thuisbezorgd, 30% wordt door de detaillisten afgehaald bij de groothandel en 15% aan de afslag.

Samenwerkingsvormen met collega-detailhandelaren bij de toelevering van verse mosselen kwamen niet voor.

| | Noord | Oost | West | Zuid |
|----------------------------|-------|------|------|------|
| Thuisbezorgd | 90% | 95% | 55% | 100% |
| Afhalen bij de groothandel | 10% | 5% | 30% | - |
| Afhalen bij de afslag | - | - | 15% | - |

Het afhalen van de verse mosselen bij de groothandel of de afslag beperkt zich voor rond 95% tot een afstand van 10 km of minder heen en terug. Slechts in West-Nederland en enkele incidentele gevallen is sprake van een grotere afstand.

In vrijwel alle gevallen zijn de verse mosselen verpakt in plastic zakken van 2 kg. Dit komt overeen met de wens van de detailhandelaren. Slechts enkelen verkopen bij voorkeur losse mosselen, welke worden toegeleverd in grotere hoeveelheden (b.v. 5 kg zakken), zodat duidelijk gezien kan worden, wat men koopt.

6.2 Het in voorraad houden van verse mosselen

Verse mosselen welke door winkeliers in voorraad worden gehouden blijken volgens de praktijkervaring tijdens de wintermaanden ongeveer 3 dagen houdbaar te zijn. In de zomermaanden kunnen verse mosselen slechts 2 dagen worden opgeslagen.

Bij de ambulante handel is de houdbaarheid geringer, waarschijnlijk door het extra vervoer en de beperkte koelmogelijkheden in de verkoopwagen.

Vrijwel alle bedrijven slaan de verse mosselen op in een gekoelde ruimte. De bedrijven die niet over een koelcel beschikken verkopen alleen op bestelling (m.n. de ambulante handel).

Door enkele handelaren werd opgemerkt, dat de plastic zak nogal eens snel stuk wil gaan. De mosselen gaan dan lekken, hetgeen, met de bijbehorende geur, niet bepaald verkoopbevorderend werkt.

De voorraad verse mosselen bij de vishandelaren

| Mosselen aanwezig | Naar type in % | | | Naar regio in % | | | | |
|-----------------------------------|----------------|------------|------------|-----------------|------------|------------|------------|------------|
| | Totaal | W | A | Noord | Oost | West | Zuid | Spakenburg |
| Min of meer regelmatig | 70 | 80 | 50 | 45 | 55 | 70 | 90 | 55 |
| (Vrijwel) nooit | 20 | 10 | 35 | 30 | 25 | 25 | 5 | - |
| Verkoop uitsluitend op bestelling | 10 | 10 | 15 | 25 | 15 | 5 | 5 | 45 |
| Totaal | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Totaal aantal waarn. | 168 | 110 | 58 | 28 | 35 | 73 | 25 | 7 |

W = winkels.

A = ambulante handel.

De regel: "Min of meer regelmatig" omvat in deze opstelling:
gedurende gehele seizoen dagelijks verse mosselen in voorraad (20%)
" " " " doch alleen rondom weekends in voorraad (10%)
alleen wanneer "r" in de maand gehele week in voorraad (25%)
" " " " " " alleen rondom weekends. (15%)

Volgens de steekproefuitkomst houdt, landelijk gezien, 80% van de winkels en 50% van de ambulante vishandelaren min of meer regelmatig voorraad, West- en Zuid-Nederland, de regio's waar de verse mossel de meest belangstelling geniet, scoren ook hier het hoogst (70 en 90%).

Levering uitsluitend op bestelling komt - landelijk gezien - slechts voor 10% in de winkels en voor 15% bij de ambulante handel voor.

Spakenburg valt op door of: "min of meer regelmatig voorraad" (55%) of - i.v.m. het ambulante karakter met vervoer over grotere afstanden - een hoog percentage voor "verkoop uitsluitend op bestelling".

6.3 Verkochte hoeveelheden

Het mosselseizoen bij de detailhandel

Uit een eerder uitgevoerd onderzoek is gebleken dat 80% van de winkelomzet in verse mosselen wordt behaald in de periode september t/m februari.

| | |
|-------------|-----|
| juli /aug. | 10% |
| sept./okt. | 25% |
| nov. /dec. | 30% |
| jan. /febr. | 25% |
| maart/april | 10% |

De ambulante handel behaalt eveneens 80% van de omzet in de periode september t/m februari. Het seizoen begint echter later, i.v.m. de buitentemperatuur, doch loopt langer door.

| | |
|-------------|-----|
| juli /aug. | - |
| sept./okt. | 20% |
| nov. /dec. | 30% |
| jan. /febr. | 30% |
| maart/april | 20% |

De min of meer bij het publiek vastgeroeste idee, dat verse mosselen pas goed zijn, wanneer er een "r" in de maand voorkomt, komt in dit overzicht inderdaad tot uiting. In de, over het algemeen, warmere zomermaanden juli en augustus worden blijkbaar nu eenmaal minder mosselen gegeten, hoewel, volgens velen, de kwaliteit bepaald niet minder hoeft te zijn.

Aan de hand van de door de deelnemende vishandelaren opgegeven schattingen van de verkochte hoeveelheden gedurende het mosselseizoen, is het mogelijk de volgende globale opstelling te geven van de gemiddelde weekomzetten van verse mosselen:

Variatie in de gemiddelde weekomzet van de steekproefbedrijven

| Weekomzet in kg | In % per regio | | | | |
|---------------------|----------------|------------|------------|------------|------------|
| | Noord | Oost | West | Zuid | Spakenburg |
| Minder dan 20 kg | 75 | 65 | 35 | 15 | 50 |
| 20 - 30 kg | 10 | 15 | 25 | 30 | 15 |
| 30 - 40 kg | 10 | 10 | 10 | 5 | 35 |
| Meer dan 40 kg | 5 | 10 | 30 | 50 | - |
| Totaal | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Gemiddeld | 20 kg | 30 kg | 150 kg | 130 kg | 20 kg |
| Aantal waarnemingen | 22 | 33 | 67 | 23 | 6 |

Uit de cijfers van de tabel blijkt, dat de regio's Noord en Oost elkaar wat betreft de gemiddelde weekomzet niet veel ontlopen, waarbij Noord nog lager uitkomt dan Oost. West en Zuid zijn de regio's waar voor verse mosselen een redelijke afzetmarkt is, terwijl Spakenburg, - ambulante handel - slechts een bescheiden bijdrage aan de totale mosselafzet levert.

Hierbij zijn o.i. een tweetal opmerkingen op hun plaats:

- a. de variatie in de omzetcijfers - overigens globale schattingen door de handelaren - is bijzonder groot. Tegenover een aantal handelaren met weinig of geen handel in verse mosselen zijn er een aantal met een relatief fors geschatte gemiddelde weekomzet;
- b. enerzijds zou een dergelijke lage omzet de animo van de groothandelaren tot penetratie in deze regio's kunnen beperken of geheel wegnemen; anderzijds blijkt er aldaar nog een behoorlijke potentiële markt te zijn, welke mogelijk met de juiste activiteiten verder kan worden opgebroken.

Rekening houdend met het aantal verkoopplaatsen in de diverse regio's kan - zij het zeer globaal - de procentuele verdeling naar regio's van de binnenlandse omzet van verse mosselen worden benaderd op:

Noord: 2% van de totale omzet;
 Oost : 6% " " " " ;
 West : 78% " " " " ;
 Zuid : 14% " " " " .

6.4 Leveringen aan groot-afnemers

Een gering deel van de viswinkeliers levert wel eens verse mosselen aan grootafnemers (restaurants, hotels, e.d.). Leveringen aan grootafnemers zijn van grote invloed op de mosselomzet per winkel doch zijn niet van grote betekenis voor de totale mosselafzet in een gebied. Bij de ambulante handelaren zijn deze laatste leveringen van nog ondergeschikter betekenis dan bij de winkels.

Percentage verse mosselen verkocht aan grootafnemers

| Verkoop aan grootafnemers | Noord | Oost | West | Zuid | Spakenburg |
|-------------------------------|-------|------|------|------|------------|
| Geen | 95% | 90% | 80% | 70% | 100% |
| 10 - 20% | - | 5% | 15% | 20% | - |
| 30 - 40% | - | - | - | 10% | - |
| 50% of meer | 5% | 5% | 5% | - | - |
| Aantal steekproefwaarnemingen | 15 | 19 | 44 | 18 | 6 |

7. KWALITEIT EN KLACHTEN

7.1 Klachten

Uit het onderzoek is gebleken dat 70% van de geënquêteerde vishandelaren wel eens klachten krijgt over de mosselen die zijn verkocht. "Veel of nogal veel" klachten kwam als antwoord vrijwel niet voor, zodat qua saldo rond 30% van de handelaren nooit of vrijwel nooit klachten krijgt. Veel gemaakte opmerkingen wijzen erop, dat de verse mossel in de detailhandel een moeilijk produkt is. Van de klachten betreft 30% schelpbreuk en rond 20% de versheid. Beide klachten zijn te voorkomen of althans aanmerkelijk te verminderen door een zorgvuldiger behandeling tijdens het vervoer en een betere distributie-structuur. Duidelijk is dat door deze beheersbare factoren het aantal klachten tot ongeveer de helft kan worden teruggebracht.

Dat de klacht "niet zandvrij" nog voor bijna 25% van de klachten voorkomt zou eveneens op een toch niet optimale behandeling van de mosselen kunnen wijzen. Absoluut zandvrij is, door de aard van de (bodem-)cultuur wellicht niet of althans moeilijk te bereiken, doch het is niet onmogelijk, dat door een betere (langere?) (na-)verwatering dit kwaliteitsaspect nog kan worden verbeterd.

Naar regio ingedeeld blijkt volgens de geënquêteerden de aard van de klachten als volgt te zijn ingedeeld:

Schelpbreuk:

In Noord en Oost 40% van de klachten in West en Zuid 20 en respectievelijk 30%. Mogelijk is de grotere afstand van Zeeland van invloed op dit percentage.

Niet zandvrij:

In de regio's Oost en West 25 à 30% van de klachten; in Noord en Zuid 5 à 10% van de klachten. Wellicht is de mosselconsument in de regio's Oost en West kritischer ingesteld dan elders.

Versheid:

In de regio's West en Zuid 10 à 15% van de klachten; in Noord en Oost 25 à 40%. De grotere afstand van de regio's Noord en Oost t.o.v. Zeeland, (misschien één dag later voor verkoop beschikbaar) kan hier van invloed zijn.

Uiterlijk, smaak- en reukklachten kwamen slechts voor enkele procenten voor. Als voornaamste klacht welke door de handelaren werd genoemd onder het hoofd "andere eigenschappen" werd gereageerd met de opmerking "te klein". Daar deze mogelijkheid op het enquêteformulier niet was voorgedrukt was het voor de verse mossel van seizoen 1981/82 blijkbaar een opvallend vervelende eigenschap, dat het vleesgewicht aan de matige kant was, ondanks het over het algemeen als gunstig beoordeelde mosselseizoen 1981/82.

Nadere analyse van de antwoorden heeft aangetoond dat er geen verschil is tussen het voorkomen van klachten bij detaillisten, die van de tussenhandel kopen en zij, die rechtstreeks te Yerseke inkopen.

Het is voor de mosselsector als geheel belangrijk om ter handhaving respectievelijk uitbreiding van de markt aan deze opmerkingen uit de praktijk goede aandacht te besteden.

7.2 Het overhouden van mosselen

Van de geënquêteerde visdetaillisten houdt 65-75% wel eens mosselen over. Hoewel in 85% van deze gevallen het percentage overgehouden mosselen kleiner is

dan 10%, bevordert dit toch niet de aantrekkelijkheid van verse mosselen voor de vishandelaar, daar koken en/of bakken - behalve in de regio West, waar de vraag naar mosselen groter is - blijkbaar ook geen afdoende oplossing is. Enkele handelaren maakten hierover opmerkingen, dat koken en/of bakken te tijdrovend en daardoor te duur zou zijn, de smaak van de olie zou worden bedorven, enz.

Voorals zaterdags overblijvende mosselen vormen, met het oog op het daaropvolgende weekend, toch wel problemen.

7.3 Kwaliteitsontwikkeling in de laatste jaren

Van de 125 handelaren, die de desbetreffende vragen hebben beantwoord is rond 40% van mening, dat de laatste + 5 jaren de aankoopmogelijkheden en de kwaliteit van verse mosselen zijn verbeterd. 20% vond van niet, terwijl 40% "geen mening" aangaf, dus in ieder geval geen verbetering heeft geconstateerd.

Voornamelijk in de regio's West en Zuid werd de kwaliteitsverbetering genoemd. Door de grotere omzet en de regelmatigere handel in verse mosselen had men hierover blijkbaar een duidelijker en positievere mening dan in de overige regio's.

Uitbreiding mosselomzet mogelijk?

Van de 66 antwoorden, waarvan 2/3 gedeelte uit de regio's West en Zuid, op de vraag met hoeveel procent, naar schatting, in de toekomst, de omzet van mosselprodukten zou kunnen worden uitgebreid, blijkt rond 35% een uitbreiding van enkele procenten tot 10% voor mogelijk te houden.

In West- en Zuid-Nederland werden behalve de percentages van 10-20% en 20-30% (11 bedrijven voor beide percentages) nog antwoorden ontvangen waarin percentages van 50-100% werden genoemd. Voorlopig lijkt het erop dat deze laatstgenoemde optimistische percentages als onwaarschijnlijk kunnen worden beschouwd.

Tegenover deze optimistische mening staat het feit dat van de 169 geënquêteerde handelaren ruim 100 deze vraag niet hebben beantwoord.

8. INVLOED VAN DE DETAILHANDEL OP DE MOSSELVERKOOP

De visdetailhandel neemt een sleutelpositie in bij een mogelijke uitbouw van de mosselafzet. Verwacht mag worden dat het oordeel van een winkelier over de verkoop van verse mosselen van invloed zal zijn op zijn eigen mosselomzet en op de beantwoording van de vraag over een al of niet mogelijke vergroting van de mosselafzet als geheel.

Ongeveer de helft van de ondervraagde detailhandelaren die zich aan de beantwoording van desbetreffende vraag hebben gewaagd is van mening dat een grotere omzet in verse mosselen mogelijk is in de toekomst. Eenvoudigheidshalve is de groep, die een uitbreiding met 20% of meer mogelijk achtten, aangeduid als de "optimisten" tegenover de "pessimisten" die geen hoge verwachting hebben van een grotere omzet in mosselen.

Gemiddeld verkopen de optimisten ongeveer 25% meer verse mosselen dan de pessimisten. Enkele andere conclusies zijn in dit verband:

| | | | |
|---|-------------------------|-------------|-----|
| De optimisten hebben een belangrijk hoger percentage klanten dat mosselen koopt dan de overige bedrijven. | Optimisten | 25% | |
| | Pessimisten | 5% | |
| Hoewel de optimisten vooral vóórkomen in de regio West-Nederland, zijn zij toch redelijk over de overige regio's verspreid. | West-Nederland alleen | 35% | |
| | Rest Nederland te zamen | 65% | |
| De optimisten blijken overwegend een vestiging te hebben in een dorps- of stadscentrum. | Dorps- of stadscentrum | 70% | |
| | Wijkcentrum | 10% | |
| | Oude woonwijk | 20% | |
| De bedrijven van de pessimisten zijn in meerdere mate gevestigd in woonwijken of wijkcentra. | Dorps- of stadscentrum | 40% | |
| | Wijkcentrum | 30% | |
| | Oude woonwijk | 30% | |
| | Optimisten | Pessimisten | |
| Zowel van de optimisten als van de pessimisten komt een kleine meerderheid voor in de kleinere plaatsen (meer dan 20.000 inwoners). | Kleinere plaatsen | 45% | 40% |
| | Grotere plaatsen | 55% | 60% |

9. IN- EN VERKOOPPRIJZEN VAN VERSE MOSSELEN

De gemiddelde inkoopprijs van verse mosselen bedroeg in het seizoen 1981/82 f 3,- per 2 kg-verpakking. Bij een gemiddelde verkoopprijs van + f 5,- per 2 kg-pak leverde dat een bruto-marge op van f 2,- d.i. + 65% van de inkoopprijs. Bij de gedetailleerde gegevens van de gemiddelde prijzen vallen de + 10% lagere in- en verkoopprijzen in West-Nederland en de iets hogere verkoopprijzen in Zuid-Nederland op.

De in West-Nederland iets lagere inkoopprijs kan vermoedelijk worden verklaard door de goede bereikbaarheid voor de groothandel en als gevolg daarvan een grotere onderlinge concurrentie in deze regio.

Een nadere analyse van de inkooprijzen heeft laten zien dat de gemiddelde inkoopprijs te Yerseke in het seizoen 1981/82 f 0,25 per 2 kg-verpakking lager lag dan bij inkoop bij de tussenhandel.

Gemiddeld lag de bruto-marge bij de winkeliers 5 ct. per 2 kg-verpakking hoger dan bij de ambulante handelaren.

De opgegeven inkooprijzen per 2 kg-verpakking varieerden in het algemeen niet meer dan f 0,50. De door de handelaren opgegeven verkoopprijzen varieerden echter aanmerkelijk. Met weglating van de uitersten kan de spreiding als volgt worden aangegeven:

| | Noord | Oost | West | Zuid |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Spreiding inkoopprijs (glds. per 2 kg-verpakking) | 3,00 / 3,50 | 3,00 / 3,50 | 2,25 / 3,50 | 2,75 / 3,50 |
| Spreiding verkoopprijs (glds. per 2 kg-verpakking) | 4,50 / 6,00 | 4,50 / 6,00 | 4,00 / 5,75 | 5,00 / 6,00 |

Het prijsniveau van verse mosselen (af winkel) is niet de belangrijkste belemmering voor een grotere afzet. Uit het ter beschikking gekomen materiaal is geen verband aan te tonen tussen de hoogte van de verkoopprijs en de kg-omzet. Ook uit mondelinge informatie bij de steekproefvoorbereiding is gebleken, dat de echte mosselliefhebber, wanneer dit zo uitkomt, best bereid is eens wat meer te betalen. Uiteindelijk is de prijs, in verhouding tot andere levensmiddelen, nog alleszins redelijk.

De beperkende factor is blijkbaar (thans nog) het betrekkelijk geringe percentage van de (vaste) klanten - gemiddeld in Nederland 15 - 20% - dat (vrij) vaak mosselen koopt. De - althans in enkele regio's - geringe vraag van de klanten en de daarmee en met de eerder geschetste risico's van houdbaarheid enz. verband houdende (zeer) matige ambities van de handelaren zijn althans volgens de zegslieden belangrijker factoren dan de verkoopprijs.

10. OVERIGE MOSSELPRODUKTEN

10.1 Zelf koken en bakken door de vishandelaar

Teneinde de eventueel gebruikte mogelijkheden om het risico van "onverkoopbaar" te verminderen te leren kennen, is eveneens geïnformeerd naar wat de handelaar in het algemeen onderneemt, wanneer hij verse mosselen dreigt over te houden.

Bij overhouden van verse mosselen

| | Noord | Oost | West | Zuid | Gemiddeld |
|-------------------------------|-------|------|------|------|-----------|
| Koken | 40% | 30% | 55% | 60% | 45% |
| Bakken | 20% | 20% | 5% | 10% | 10% |
| Vernietigen | 40% | 50% | 40% | 30% | 45% |
| | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Aantal steekproefwaarnemingen | 12 | 28 | 49 | 20 | 109 |

Hoewel dit percentage per regio nog iets varieert, is duidelijk bijna de helft van de vishandelaren van mening, dat bij een dreigende onverkoopbaarheid van verse mosselen het zelf koken of bakken ook geen oplossing (meer) biedt. In West- en Zuid-Nederland gaan de handelaren daartoe nog wat veelvuldiger over. In deze regio's verwacht men duidelijk, gelet op de betere vraag dan elders, deze mosselen nog te kunnen afzetten en het zal, gezien de gemiddeld grotere hoeveelheden, eerder de moeite lonen om tot koken en bakken over te gaan.

10.2 Kopers van gekookte (gebakken) mosselen

Het percentage van de vaste klanten, dat min of meer regelmatig gekookte (of gebakken) mosselen koopt, is naar schatting van de visdetaillisten slechts 15 à 20%, zodat ruim 80% van de cliënteel zelden of nooit gekookte of gebakken mosselen koopt.

De per week ingekochte hoeveelheid gekookte mosselen bedraagt, gemiddeld voor alle waargenomen detaillisten, voor Noord-Nederland slechts 3,9 kg, voor Oost- en Zuid-Nederland respectievelijk 5,5 en 5,8 kg, terwijl voor West-Nederland 16,4 kg werd berekend.

Een 80-tal handelaren, met verkoop van gekookte (gebakken) mosselen schatten hun per week ingekochte hoeveelheid gekookte mosselen, gemiddeld op + 18 kg. In de regio's Noord, Oost en Zuid gemiddeld 10-15 kg; in de regio West 20-25 kg. In Noord-Nederland verkoopt slechts 25% van de detaillisten gekookte en/of gebakken mosselen, voor Oost- en Zuid-Nederland ligt dit percentage op 55%, terwijl in West-Nederland 70% van de vishandelaren ook gekookte en/of gebakken mosselen verkoopt.

Hoewel in absolute zin de omgezette hoeveelheden bewerkte mosselen gering zijn, blijkt dat in de winkels gemiddeld rond 3 maal meer wordt omgezet dan bij de ambulante handel:

| | | | | |
|------------------------------|---------|----------|------------------|---------|
| Gemiddelde weekinkoop in kg: | winkels | 13,2 kg. | Ambulante handel | 4,5 kg. |
| Waarvan verkocht, gekookt: | " | 8,4 kg | " | 2,9 kg. |
| " gebakken: | " | 4,8 kg | " | 1,6 kg. |

Voor zowel de winkels als de ambulante handel geldt, dat van de ingekochte gekookte mosselen rond 65% als gekookte mosselen wordt doorverkocht, terwijl 35% als gebakken mosselen wordt omgezet.

10.3 In- en verkoopprijzen

De gemiddelde inkooprijs van gekookte mosselen bedroeg in het seizoen 1981/82 voor zowel de winkels als de ambulante handel *f* 9,50 per kg.

De gemiddelde verkoopprijs was voor gekookte mosselen in de winkels *f* 17,00 per kg, en bij de ambulante handel *f* 14,85 per kg. Gemiddeld over alle waarnemingen: *f* 16,65 per kg.

Voor gebakken mosselen kwamen de gemiddelde verkoopprijzen uit op *f* 22,00 per kg in de winkels en *f* 18,00 per kg bij de ambulante handel. Het gemiddelde over alle waarnemingen bedroeg *f* 21,50 per kg.

11. MOSSELCONSUMENTEN

11.1 De vraag naar mosselen

De vraag naar verse mosselen onder bezoekers van de viswinkels is laag. Naar schatting van de vishandelaren koopt enkele tientallen procenten van hun klanten wel eens verse mosselen.

Ook het kopen van gekookte of gebakken mosselen behaalt bij de vaste klanten slechts een gering percentage.

Het percentage vaste klanten dat mosselen koopt.

| | verse mosselen | gekookte mosselen | gebakken mosselen |
|------------------------------------|----------------|-------------------|-------------------|
| (vrij) vaak | 20 | 15 | 20 |
| zelden | 20 | 25 | 25 |
| (vrijwel) nooit | 60 | 60 | 55 |
| | 80 | 85 | 80 |
| | 100% | 100% | 100% |
| Aantal steekproef- waarnemingen | 111 | 55 | 55 |

Van de vaste klanten koopt, naar schatting van de vishandelaren, 80-85% zelden of nooit mosselen. In de regio's West-Nederland en Zuid-Nederland ligt het verbruik iets gunstiger, daar koopt naar schatting 25% van de vaste klanten wel eens mosselen; met weinig verschil tussen verse en gekookte of gebakken mosselen.

Voorals in de regio's Noord- en Oost-Nederland is het percentage mosselliefhebbers nog zeer bescheiden.

Het valt op dat 111 van de 168 geënquêteerden de vraag betreffende de mate, waarin de vaste klanten mosselen kopen voor verse mosselen heeft beantwoord. Dezelfde vraag gesteld voor gekookte en gebakken mosselen werd slechts door 55 respondenten beantwoord. Of men hierover geen mening had of het onderwerp niet interessant genoeg vond om te beantwoorden is niet te achterhalen, doch wijst in ieder geval op zeer weinig belangstelling voor gekookte en gebakken mosselen. De verdeling naar regio's levert geen interessante gezichtpunten op, daar het aantal waarnemingen voor bepaalde regio's te gering is om tot een enigermate verantwoorde conclusie te komen.

De beantwoording door winkeliers of ambulante handelaren liet geen opmerkelijke verschillen zien.

11.2 Gerichtheid van de mosselaankoop

Teneinde enig inzicht te verkrijgen of de aankoop van verse mosselen al of niet als een gerichte aankoop is te beschouwen, is bij de handelaren geïnformeerd naar een schatting, wat de klant koopt, wanneer er geen verse mosselen, waarnaar is gevraagd, in voorraad zijn.

De - als zeer globaal te beschouwen - beantwoording was als volgt:

| | Winkels | Ambulante handel | Nederland |
|---|---------|---------------------|-----------|
| De klant koopt andere mosselprodukten | 15% | 5% | 10% |
| De klant koopt niets en gaat waarschijnlijk elders mosselen kopen | 60% | 55% | 60% |
| | 75% | 60% | 70% |
| De klant koopt andere vis(-produkten) | 25% | 40% | 30% |
| | 100% | 100% | 100% |
| Aantal steekproefwaarnemingen | 82 | 29 | 111 |

Als voorzichtige conclusie zou wellicht mogen gelden dat rond 2/3 van het publiek dat naar verse mosselen vraagt, welbewust slechts mosselen wil kopen (gerichte aankoop), terwijl rond 1/3 gedeelte bij niet-voorradij zijn naar andere vis(-produkten) informeert (vervangende aankoop).

11.3 Consumptiegewoonte

Naar de indruk van de visdetailhandel wordt 60% van de mosselaankopen ten behoeve van bijzondere maaltijden en gelegenheden gekocht (mosselavond e.d.) en derhalve 40% voor "normale" maaltijden.

Gemiddelde leeftijd van de mosselconsument

Ongeveer de helft van de geënquêteerden had geen mening over de gemiddelde leeftijd (gevraagd is naar: jonger of ouder dan + 35 jaar) van de mosselkopers. Van de vishandelaren die wel een leeftijdsindruk gaven, schatte in alle regio's rond 2/3 gedeelte de mosselklanten op jonger dan 35 jaar.

Wanneer deze schatting reëel is, zou het gunstig voor de toekomstige ontwikkeling van de mosselafzet in het binnenland kunnen zijn, dat de mossel bij een grote(re) groep jonge consumenten redelijk populair is. Bekend is, dat ook voor andere voedingsmiddelen de jongere consument een ander verbruikspatroon heeft.

12. RECLAME

Ten aanzien van de reclame is geïnformeerd naar de acties welke het meest succesvol ter bevordering van de verkoop waren. Een aantal mogelijkheden was op het enquêteformulier voorgedrukt, terwijl aanvulling met niet genoemde activiteiten mogelijk was.

Bij de beantwoording bleek, zoals wel te verwachten was, een grote variatie voor te komen. Toch bleek wel duidelijk, dat 70% van de handelaren het rechtstreekse verkoopsgesprek tussen klant en leverancier als het meest effectvol aanmerken. In de tweede en derde plaats daarna werden genoemd respectievelijk het verstrekken van folders en recepten en een aantrekkelijke uitstalling in de koelvitrine. Reclame met raambiljetten en met een bord bij de ingang van de zaak volgden daarna, terwijl reclame met behulp van wijkbladen, weinig tot zeer weinig waardering ondervond. Het organiseren van mosselavonden ter nadere kennismaking met het produkt vond slechts een enkele positieve reactie. In het algemeen kreeg radio - en vooral T.V.-reclame - bij de "eigen opmerkingen" toch wel een positieve waardering.

Een aantal opmerkingen van geënquêteerde handelaren wees op de noodzaak van een betere consumentenvoorlichting en een dichter distributienet.

De negatieve berichtgeving in de pers heeft veel kwaad gesticht. Het ter kennismaking verschaffen van porties warme mosselen, al of niet met stokbrood en wijn, komt wel voor, doch een groot deel van de detaillisten vindt het te veel werk, dat tijd en ruimte kost. Een deel van de ondervraagden was van mening, dat het altijd verkopen van goede kwaliteit de beste reclame is. Niemand zal betwisten dat constante goede kwaliteit een aanbeveling is, doch men kan erover van mening verschillen of dit nu de juiste weg is ter vergroting van de omzet. Anderen zeggen: "Niet bang zijn om een zak mosselen weg te gooien. Af en toe een stunt durven doen!"

Naar onze mening is het juist dit laatste dat de enthousiaste detaillist typeert. Dat is de handelaar, die "eens iets anders dan anders" doet, met welk produkt dan ook. En dat ook mosselen in diverse variaties - vers, gekookt, gebakken of geconserveerd - zich daarvoor uitstekend lenen, is een duidelijke zaak.