



Die Nachfrage nach gesunden und nahrhaften Lebensmitteln steigt: Das sind die drei wichtigsten Schwerpunkte für Einkäufer

Eine kürzlich durchgeführte weltweite Umfrage ergab, dass 54 % der Verbraucher angaben, beim Kauf von Lebensmitteln auf gesunde Inhaltsstoffe zu achten.¹ Die Umfrageergebnisse spiegeln auch in Deutschland einen allgemeinen, anhaltenden Trend zu gesundheitsbewussten Kaufentscheidungen wider - allerdings haben diese Käufer auch ganz unterschiedliche Beweggründe und Essgewohnheiten, über die Bereichsleiter Bescheid wissen sollten.

1. Sorgen Sie für transparente und klare Informationen bezüglich der Nährwerte

Verbraucher legen zunehmend Wert auf eine gesunde Ernährung und wünschen sich immer mehr einfache, natürliche Zutaten. Allerdings werden sie durch verwirrende Botschaften oder unvollständige Informationen zurückgehalten.



Beispielsweise sind 68 % der Meinung, dass Lebensmittelhersteller mehr Transparenz hinsichtlich des Nährstoffgehalts ihrer Produkte zeigen sollten.² Und 53 % stimmen zu, dass es schwierig ist, die Bedeutung der Nährwertangaben auf Verpackungen und deren Berechnung zu verstehen.²

Daher sollten sich Einkäufer eng mit Lieferanten abstimmen, um Transparenz und Klarheit hinsichtlich der Inhaltsstoffe zu schaffen. Dazu gehören beispielsweise eine vereinfachte Sprache, standardisierte

Nährwertangaben, eine intuitive Kennzeichnung und eine klare Erläuterung der Herstellungsweise der Produkte.

2. Nutzen Sie das steigende Interesse an proteinreichen Produkten

Das Interesse der Verbraucher an Proteinen steigt weiter rasant an. In Deutschland diversifizieren die



Verbraucher ihre Proteinquellen und wenden sich von der „Maxing“-Kultur ab, einem Trend, bei dem es darum geht, so viel Protein wie möglich zu sich zu nehmen. Bemerkenswert ist, dass 56 % der deutschen Verbraucher angeben, auch auf die Qualität der Proteine zu achten.³

Insbesondere die Nachfrage nach Rindfleisch aus Weidehaltung steigt, was zeigt, dass Verbraucher bereit sind, für hochwertiges, natürliches tierisches Eiweiß einen höheren Preis zu zahlen.⁴ Gleichzeitig ist

die Nachfrage nach pflanzlichen Proteinquellen zwar nach wie vor hoch, aber nicht weiter ansteigend.⁵ Was bedeutet das für Bereichsleiter? Erwägen Sie eine vielfältige Beschaffungsstrategie, die pflanzliche, tierische und gemischte Proteinoptionen umfasst. Mit natürlichen, proteinreichen Snacks und Mahlzeiten können Sie Verbraucher ansprechen, denen Gesundheit und Bequemlichkeit auch unterwegs wichtig sind.

3. Überbrückung von Mangelscheinungen infolge von GLP-1-Medikamenten

In letzter Zeit hat die Nachfrage nach GLP-1-Medikamenten, die neue Ansätze zur Gewichtsreduktion verfolgen, erheblich zugenommen. Forscher haben jedoch festgestellt, dass diese Medikamente möglicherweise zu Nährstoffmangel führen, weil sie die Aufnahme von Proteinen und Mikronährstoffen erschweren können.⁶



Einkäufer können Verbraucher dabei unterstützen, diese Ernährungsdefizite auszugleichen, indem sie kalorienarme/nährstoffreiche Optionen anbieten. Da die Beliebtheit von GLP-1-Medikamenten weiter zunimmt, kann die Entwicklung hochwertiger maßgeschneiderter Produktreihen (wie protein- und ballaststoffreiche Mahlzeiten) dazu beitragen, den sich wandelnden Ernährungsanforderungen gerecht zu werden.

Bleiben Sie bei Gesundheits- und Ernährungstrends vorne mit dabei

Verbraucher haben eine vielschichtige Sichtweise auf Gesundheit und Ernährung, die sich ständig weiterentwickelt. Online-Trends, sich verändernde Gesundheitsempfehlungen und neue Arzneimittel prägen und verändern das Verhalten.

Angesichts der Komplexität und Geschwindigkeit des Wandels muss die Bereichsleitung in Deutschland Kaufgewohnheiten und Einstellungen verfolgen und auch über aktuelle Themen in der Fachliteratur informiert sein. Erfahren Sie, wie Bord Bia Sie dabei unterstützt. Kontaktieren Sie uns noch heute.

**Kontaktieren
Sie uns**

