



# THE POTENTIAL OF PRESERVED FOODS ON THE ETHNIC MARKET

## RESEARCH JUSTIFICATION

A market research of the ethnic market.

Created by

Rob Hagen

00076409

HZ University of Applied Sciences

## Management summary

This research report shows a market research and situation analysis of the ethnic market including several recommendations towards Coroos. This was conducted due to a shift in the population compositions within West-European countries (by the emergence of new ethnic groups) which would possibly effect the overall demand of preserved products. Therefore, the aim of this project was to gain better insights regarding these developments and the current situation of the ethnic market including the potential of preserved vegetables and pulses.

The following information gaps were determined as guidelines of this project:

- 1. The developments and trends on the ethnic market need to be determined in more detail and research is needed on whether these are expected to continue in the nearby future.*
- 2. Coroos lacks insight on how these typical products reaches the ethnic customer. Therefore more information is required about the stores, retailers, distributors, producers etc., that are involved in the distribution channels.*
- 3. Coroos lacks insights on what possible opportunities are created by these ethnic developments in the West-European market / food industry.*

In order to answer these information gap, a combination of desk and field research was conducted. The desk research consisted of a population analysis, in which the current migration situation and the cultural background (of the most occurring/developing ethnic groups) were examined. Further research was conducted on current trends in consumption behavior, distribution channels of brands, multicultural stores, etc.

The field research consisted of several data collection methods. This existed of face-to-face interviews with multicultural grocery store owners/managers and people with an ethnic background, phone calls with importers/wholesalers, and several store checks including a store check/product analysis.

Results showed that the large migration to West-European countries has led to an increase of multicultural stores which all offer preserved products. Especially the Mediterranean market is for Coroos interesting due to multiple opportunities which were identified in a SWOT analyses (Please see 3.4)

The following recommendations as follow-up steps of this project were described:

- 1. Consider the Mediterranean market as the preferred market to enter.*
- 2. Enter the ethnic market by engaging a co-manufacturing partnership with importers and/ or wholesalers like Tema Fine Foods, UnidexBV and/or TOK GmbH.*
  - a. 1<sup>st</sup> choice: Take over the production of existing brands like Valle Del Sole (UnidexBV)*
  - b. 2<sup>nd</sup> choice: Launch a new brand with own product range*
- 3. Enter the ethnic market providing a higher quality of preserved pulses. Starting with chick peas and white beans, in cans of 425/850ml and pots of 570/720ml. This while developing and benchmarking these products with premium brands like Miras.*
- 4. Conduct further research on consumer behavior (by means of a larger sample), revenue data, other West-European countries, and, product characteristics.*

By following these recommendations, Coroos will gain a competitive advantage by having more knowledge about the ethnic groups and its buying behavior, by having more collaborations with other distributors/wholesalers within the ethnic market and by having their products distributed to a greater client base. Furthermore, they will have enough data to create a more feasible strategy.

## Table of contents

|                                                              |    |
|--------------------------------------------------------------|----|
| Management summary .....                                     | 2  |
| 1. Preliminary research .....                                | 4  |
| 1.1 Company and product analysis .....                       | 4  |
| 1.2 Problem analysis.....                                    | 5  |
| 1.3 Information gaps and research questions.....             | 5  |
| 1.4 Project aim.....                                         | 6  |
| 2. Research approach .....                                   | 7  |
| 2.1 Approach per information gap.....                        | 7  |
| 2.2 Data collection.....                                     | 7  |
| 2.3 Data analysis.....                                       | 7  |
| 2.4 Operationalization.....                                  | 8  |
| 2.5 Reliability & Validity .....                             | 8  |
| 2.6 Limitations .....                                        | 9  |
| 3. Results (3-5 Pages) .....                                 | 10 |
| 3.1 Ethnic developments through West-European countries..... | 10 |
| 3.2 Ethnic grocery stores in the Netherlands.....            | 13 |
| 3.3 Consumption / Buying behavior of ethnic groups.....      | 18 |
| 3.4 SWOT Analysis .....                                      | 21 |
| 4. Conclusion .....                                          | 22 |
| 5. Recommendations.....                                      | 23 |
| References.....                                              | 25 |

## 1. Preliminary research

### 1.1 Company and product analysis

Coroos Conserve BV, in the following referred to as Coroos, produces preserved food products that are tailor-made for the European retail market. Coroos is active in the food industry which is one of the largest manufacturing industries in the EU. Throughout the EU the food and drink industry employs almost 5 million people. Therefore, this industry is one of the biggest employing industries in half of the EU's member states. (FoodDrinkEurope, 2020)

With its mission "to be the number one innovator and cost leader in preserving all the goodness of fruits & vegetables, together within a professional family organization, to help the consumer in their daily dose of health" they want to fulfill their vision to become the leading and most innovating food-preserving factory of Europe.

Coroos defines their food products into "Summer vegetables" including peas, carrots, young marrowfat peas, garden beans, green beans, and butter beans; "Winter vegetables" including, red cabbage (with and without apple), beetroot, potatoes, and brussels sprouts; "Fruit" including applesauce (multiple fruit flavors mixed), cherries and fruit sauces (in cups& pouches) and "Pulses" including kidney beans (in a chili sauce), brown beans, white beans, baked beans, lentils, yellow peas, green peas, chickpeas, lima beans, cannellini beans and black beans (in a chili sauce).

With their high-quality standards, they deliver their premium label "Servero", private label, and basic products to their retailers throughout Europe. These products may be found in the preservation and refrigeration departments of the local supermarkets.

Coroos is active in the retail and non-household market. As a producer, their business structure/processes are currently designed to serve large retail chains and wholesalers with their products. (N. Bossen, personal communication, 2021) Therefore, they have a business-to-business client base.

Their products are mainly found in local retailers in France, Germany, Belgium, and the Netherlands but they also do business with retailers in the UK and USA.

One exception is that Coroos does have a contract with the importer and wholesaler "Tema Fine Foods". During a phone conversation, this company stated that the products, delivered by Coroos, are being sold to other multicultural wholesalers and grocery stores in Germany. This means that indirectly, one of Coroos their products are being sold on the ethical market in Germany which is relevant by means of this project. (Please see appendix 18.)

Coroos itself is based in two locations in the Netherlands; Kapelle and Geldermalsen. Both locations have their factories and warehouses. The division has been made as such that location Geldermalsen mainly focuses on the fruit products and Kapelle on the vegetables and pulses.

Coroos is a privately held company (Besloten Vennootschap) which means that they do have shares owned by shareholders but these shares are not publicly traded on the stock market.

They use a flat organizational structure which leads to open/efficient communication between colleagues, improving its coordination of +-450 employees and it results in projects with a lower lead time.

## 1.2 Problem analysis

Since the end of the second world war, there have been big changes in the population compositions in West-European countries like France, Germany, Belgium, and the UK. Several causes led people to emigrate to West-European countries. Some of the most popular causes described by the International Institute of Social History are foreign guest workers, favorable working conditions for sailors in Amsterdam, economical reasons, or war. (CGM, n. d.)

Coroos is active in a market where the demand for food products plays an important role. A shift in population composition could also mean a shift in demand for food products. Therefore, this demand could have been influenced by the emergence of these new ethnic groups in West-European countries. Furthermore, if Coroos also wants to sell their products to these new groups then they should regard them as a target group and they should also take their wishes into account. Moreover, they would need advice on how to enter this market. Therefore, in the professional product, advice was given regarding a new market entry.

If these (new) target groups also use canned products, it might be possible that these are purchased in multicultural shops. Coroos may be missing an opportunity here that they might be able to take advantage of.

Due to a changing environment, target audience, and its consumption behavior, this has become a problem as it might have led or still may lead, to a potential missed opportunity in gaining market share in a new market.

When changes as such take place in the environment of a company such as Coroos, it is essential for them to know how to respond. Therefore, it is critical that Coroos has no insights nor any information about these changes.

## 1.3 Information gaps and research questions

To start creating a piece of advice it is of utmost importance to determine and formulate the information gaps. More research needs to be done on the following information gaps:

**Coroos lacks insights on the new potential opportunities of preserved vegetables and pulses on the ethnic market caused by the developments and changes of the population compositions of West-European countries.**

1. *These developments and trends need to be determined in more detail and research is needed on whether these are expected to continue in the nearby future.*
  - a. *Determination of ethnic group sizes and its consuming behavior.*
  - b. *Typical preserved vegetables and pulses per group.*
  - c. *Where do these groups shop and why?*
2. *Coroos lacks insight on how these typical products reaches the customer. Therefore, more information is required about the stores, retailers, distributors, producers etc., that are involved in the distribution channels.*
3. *Coroos lacks insights on what possible opportunities are created by these ethnic developments in the West-European market / food industry.*
  - a. *These opportunities have to be determined and clearly described including how Coroos may use these opportunities to their advantage by using their current capabilities.*
  - b. *To meet the opportunities and create a feasible strategy it is required to gain insights into Coroos current production and logistic capabilities.*

#### **1.4 Project aim**

The project aim of this research was to conduct exploratory research and gain better insights regarding the recent developments and current situation of the ethnic market including the potential of preserved vegetables and pulses by means of a combination of desk (sources like articles, reports, brand websites, etc.) and field research (storechecks and interviews). This within a time period of 18 weeks (from 25-01-2021 to 28-05-2021)

This research was conducted by means of the information gaps and research questions which would help to determine the opportunities that arose from these developments. This analysis and opportunity determination would help to create a suitable, feasible, and acceptable professional product (in form of a PowerPoint presentation) including introduction/background information regarding the ethnic market and further advice on how to enter this market.

## **2. Research approach**

### **2.1 Approach per information gap**

The best approach to tackle these information gaps is to use a combination of external desk research and qualitative field research. An important detail of all the approaches is that throughout the process of the research, multiple meetings with colleagues will take place to gain, verify and improve the quality of data.

Information gap 1; This information gap was answered through a combination of desk and field research. The desk research contained a preliminary research about the ethnic groups, their sizes, consumption behavior, etc. The field research included interviews with people that have an ethnic background and the customers of the multicultural stores.

Information gap 2; This information gap was answered mainly by information gained through the store check analysis and interviews with multicultural store owners/managers, importers, and wholesalers.

Information gap 3; The answer to this information gap was formulated as a result of the information gained by the overall research conducted for information gaps 1 and 2.

### **2.2 Data collection**

All data used to support this research were collected from the internet by using several search engines like google.com, and google scholar. The first step when collecting data was to determine the top five biggest/most developing population groups in West-European countries. This would provide the information required to create sample descriptions which has influenced the direction of the desk and field research.

While conducted field research, several data collection methods were taken into account. This existed of face-to-face interviews, phone calls, and several store checks including an extensive analysis. These are to be found in the appendix.

Throughout this whole project, all information was compiled in a shared folder including source lists, articles, calculations, excel files (including the analyses), interview reports, etc. This folder was accessible to all colleagues and supervisors at any time.

### **2.3 Data analysis**

All the data that was gained from this research has been either analyzed, summarized, printed on hard copies, written down on notes, digitized, or recorded.

The most crucial parts of this research were the qualitative data analysis on interviews, the store check analysis and distribution analysis.

During the store check analysis, various characteristics were examined of the products which were found in the multicultural grocery stores. For example, a combination of content analysis (qualitative) and descriptive analysis (quantitative) was used by counting the frequency of brands and packaging types (by using photos, made during store checks) to determine which brands are popular and which packaging type is being used the most. Another example is finding the product price range to create a price comparison. (Please see appendix 45.)

In addition, a small distribution analysis was performed in which an exploratory picture was created about the distribution channels of preserved products within the ethnic market. This includes, for example, who produced, imported, and distributed the most common product brands. (Please see appendix 2)

Another example of analysis method which was used for this is the qualitative narrative analysis in which content gained from several sources were used and compared (comparing other research reports, websites and data gained from interviews) to find similar statements or a confirmation of statements.

## **2.4 Operationalization**

As to formalize the whole process of this research, an operationalization table has been used (Please see appendix 17) This table described this research into two concepts. First, the development of the ethnic groups and their characteristics. Second, the developments of the ethnic products and grocery stores and their characteristics.

In the first months, this research contained mainly desk research to acquire a broad understanding of the ethnic developments within the West-European market. These findings were used to determine the specific direction of the field research. (example, which ethnic groups to study or which ethnic supermarket to observe). Then, multiple store checks were conducted in order to gain a better and broader understanding of the ethnic market and its products. Following by having conversations/interviews with the grocery store owners/managers, wholesalers, and customers (the target groups of the ethnic stores).

The role of the operationalization table was to form a clear picture of which questions still had to be answered and to monitor the progress of the research.

## **2.5 Reliability & Validity**

In order to make sure that the results of the interviews were as reliable and valid as possible, the question sheets used for the interviews were formulated beforehand, and input was inquired from multiple colleagues. Moreover, to increase reliability/validity, every candidate that was interviewed was asked specific questions (to determine whether he/she belongs to the target group of the multicultural grocery store) to ensure that his/her input could be used for this research. Besides this, it was important to prevent a certain bias towards particular people. This was prevented by using the sample descriptions made during the data collection step.

To create a more reliable and valid result of the store check data, it has been taken into account to conduct these store checks in multicultural stores of different sizes (from small grocers to large food chains) in various cities throughout the Netherlands to create a representative sample.

In addition, the candidates which were interviewed for this project, by means of the sampling methods as described in the plan of approach, were most and foremost (with some exceptions) people with a different cultural background originating from the area of "Zeeland". Since this setting has a limited amount of multicultural shops, their answers would only represent a small part of the complete ethnic group (it would not represent those who do their daily shopping in a multicultural grocery store)

Moreover, it should be taken into consideration that all interview results are based on the candidate's opinion and assessment and not on actual purchase/sales data. This may cause any inaccuracy of data provided by the candidate. In the future, other measurement methods should be used, for example, in which the participants record the amount of preserved products bought per month. In addition, more research should be conducted in order to explore the role of other important characteristics which influence customers decision-making.

## 2.6 Limitations

It is of importance to mention the limitations of this research. The first important limit to mention is the current Covid-19 pandemic which caused governments to close their borders. These limitations prevented this project to have its field research abroad and therefore, store checks and interviews only took place in the Netherlands. When this limitation is gone and Covid-19 is no more, it would be also interesting to research multicultural stores and their target groups in countries like Germany, Belgium, and France as well to support this research, its conclusion, and its advice. (Please see chapter 5, under “Recommendation 4”)

Second, there was a cultural barrier between the researcher and the target population of this study. This disadvantaged this research by, for example, the language barrier or suspicion of the individuals. In addition, these barriers affected the quantity and representativeness of the interviews as more people were interviewed in Zeeland (acquaintances or colleagues at Coroos) and less in other areas/bigger cities.

Third, this research only took into account the multicultural grocery stores who represent the biggest market share among these multicultural stores. Therefore, any other shop that could be verified as a multicultural shop was not taken into consideration as it would fall outside of the scope of this research.

Finally, this research focus lays on the target groups of the multicultural stores who have an ethnic background. Therefore, Dutch customers (who also may buy preserved foods in the multicultural stores) were not asked to participate while performing field research.

### 3. Results (3-5 Pages)

The results of this research start with the theoretical findings of the ethnic group developments and their characteristics within several West-European countries. These findings were narrowed down to qualitative research on the ethnic market of the Netherlands.

#### 3.1 Ethnic developments through West-European countries

##### Netherlands

In April 2021, the top 6 biggest ethnic groups in the Netherlands are Turkey 423.934, Morocco 414.824, Suriname 358.174, Indonesia 351.174, Germany 344.308 and Poland 211.230. (CBS, 2021a)

According to CBS, these developments will continue as they expect that 42% of the population will have a migration background in 2070. Please see Figure 1. (CBS, 2020c)

The top 5 ethnic groups that have the highest growth numbers between the 1<sup>st</sup> of January 2010 and 1<sup>st</sup> of January 2020 are Poland by 120.846, Morocco by 59.859, India by 35.972, Turkey by 32.907 and China by 28.206. (CBS, 2020b)

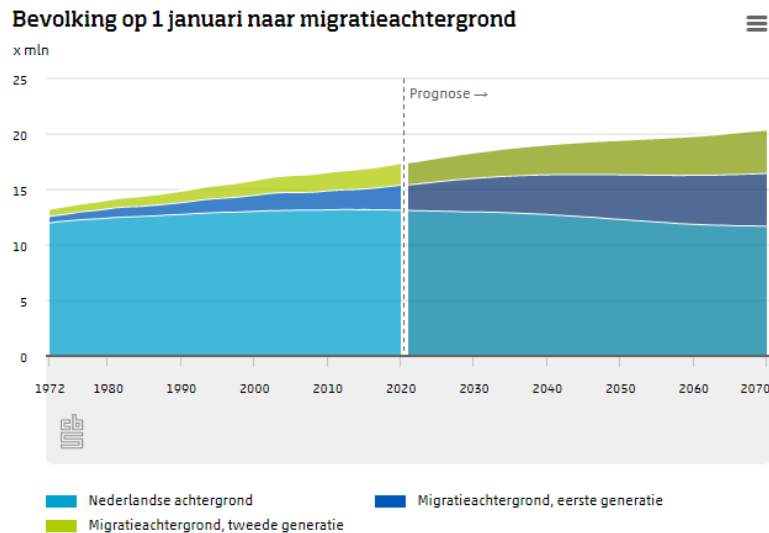


Figure 1: Population forecast (CBS, 2020c)

The non-western groups are mainly concentrated in the center of / in the biggest cities of the Netherlands. These cities include Den Hague, Rotterdam and Amsterdam. (Please see appendix 7.) (CBS, 2016)

##### Germany

In 2019, the top 5 biggest ethnic groups in Germany are Turkey 2.824.000, Poles 2.237.000, Russian 1.388.000, Kazakhstan 1.245.000 and Rumanian 1.018.000.

The top 5 ethnic groups that have the highest growth numbers between 2010 and 2019 are Poland by 832.000, Syrien by 786.000, Rumänien by 560.000, Kasachstan by 407.000 and Bulgarian by 247.000. (Destatis, 2019)

An overview of where the non-western groups are concentrated may be found in the appendix. (Please see appendix 9.)

## UK

In 2020, the top 5 biggest ethnic groups in the UK are Poland 815.000, Romania 404.000, India 361.000, Republic of Ireland 321.000 and Italy 311.000.

The top 5 ethnic groups that have the highest growth numbers are Romania by 326.000, Poland by 251.000, Italy by 203.000, Portugal by 167.000 and Spain by 119.000. This is between 2010 and 2020. (UK Government, 2021)

The government of the UK (2020) published a study regarding the regional ethnic diversity. This study gave the following results:

1. 40.2% of the residents in London identified themselves as belonging to the ethnic groups: Asian, Black, Mixed or Other. This means that this was the region with the highest ethnic diversity.
  2. 16.2% of the white ethnic group lived in the south east of the UK.
  3. 81.5% of the general population lived in an urban location.
- (Please see appendix 10.)

## Belgium

In 2019, the top 5 biggest ethnic groups in Belgium were France 167.508, Dutch 157.474, Italian 155.866, Romanian 96.034 and Moroccan 80.295.

The top 5 ethnic groups that have the highest growth numbers between 2000 and 2018 were Romanian by (approximate) 78.034, Dutch by 71.711, France by 60.288, Poland by (approximate) 53.331, and Portugal by 21.114. (Myria, 2020)

As stated on the website of statistics Flanders (2020) "The proportion of people with a foreign nationality is highest on the outskirts of Brussels, in the largest cities of the Flemish Region (Antwerp and Ghent), in the border region with the Netherlands in the provinces of Antwerp and Limburg, and in Central Limburg. The central cities of the Flemish Region also score relatively high." (Please see appendix 13.)

## France

It is estimated that in 2019, the foreign-born population in France by country of birth is 12.5% of which 3% is born in another EU-27 Member state and 9.5% is born in a non-EU-27 country. (European Commission, 2020)

It is known that there is a high ethnic diversity, however, the French national statistics institute "Insee" does not publish population data of these ethnic groups. This is due to an "extensive anti-racist policy repertoire" that has been developed since the early 1970s. (Bleich, 2001)

However, in 2020 Insee did publish the facts that of all migrants that were living France in 2019, 46.5% were born in Africa and 33.3% were born in Europe. The most popular countries of birth of immigrants are: (Insee, 2020)

1. Algeria 12.6%
2. Morocco 12%
3. Portugal 9%
4. Tunisia 4.5%
5. Turkey 3.7%
6. Spain 3.6%

### **Groups to focus**

As a result of the first stage of the desk research, it has been decided to continue the desk research by focusing on the following ethnic groups:

- Turkish
- Poles
- Moroccans

Motivations for selecting these groups were:

- High growth numbers
- High population size
- Only the Netherlands is accessible for field research due to the current pandemic.
- Each group belongs either in the top three largest ethnic populations or the top three growing populations of at least one of the countries that were assessed.

### **Background information group development**

#### Turkish

This group started to grow in the 60s/70s. First, the reason that they started to migrate to Western European countries was because of economic reasons. There was a high unemployment rate in Turkey and countries like the Netherlands and Germany were requiring foreign guest workers. Later on, people started to migrate because of the unstable political situation. (CGM, n.d. –a/-b)

#### Poles

Back in 2004, Poland entered the European Union. This had a big effect on the migration numbers of Poles as it would enable them to work abroad more easily. One of the main motivations for them would be to migrate for economic reasons. Either they would earn more money for having the same type of job or there would be better career opportunities abroad. (LanguageSwitch, n.d.)

Moreover, multiple sources gave warning signs of a weakening trend (or it will be going to weaken in the future) regarding the migration of East-European labor migrants. According to Lucassen (2020), the East-European workforce is running dry due to increasing wages in countries like Polen, Hungaria and Roemenia. Besides NH nieuws (2019) states that it will become harder to keep labor migrants in West-Europe due to the economic growth of Polen.

#### Moroccans

These groups started to grow in the 80s. First, they came to work and seek their fortune as they would have better working conditions compared to what they had in their home country. After the recession in the 80s, they also started to realize that there were more opportunities in Europe and many of the Moroccan guest workers decided to stay and migrate. (CGM, n.d. -a)

### 3.2 Ethnic grocery stores in the Netherlands

Due to the developments of ethnic groups, the demand for foreign products has increased. Desk research (Ait Moha, 2018) and interviews (Please see appendix 21, 22, and 23.) Have shown that people with an ethnic background cannot find all their desired products in Dutch supermarkets. Therefore, in recent years, there have been several entrepreneurs who have set up their stores with these products.

#### Types of grocery stores

Within the ethnic supermarkets, there are different types of supermarkets with different cultural backgrounds. We make the distinction between the Dutch, Mediterranean, and Polish supermarkets because the differences in products and target groups are greatest.

The Mediterranean stores are characterized by the big (halal) butcher, big vegetable sections, and discounts. These stores offer most and for most a wide variation of preserved pulses including chickpeas, (red) kidney beans, broad beans, fava beans, lima beans, lentils, and such.

The products that a Polish shop offers mainly have a Polish label, Dutch products (or products with a Dutch label on them) are rarely to be seen in the Polish shop. Every Polish store does offer all kinds of preserved products, which mainly consist of salads, ready-made meals, vegetables (a lot of red cabbage and beetroot but also butter beans and green beans), and a small selection of pulses.

When meeting with the store owners and/or managers it became clear that these ethnic stores are often owned by 1 person or family. There are some bigger chains among the ethnic supermarkets such as the Tanger Market and Sahan Market but more often these kinds of stores are set up by independent entrepreneurs.



Figure 3: Logo Biedronka



Figure 4: Logo Sahan supermarkten



Figure 2: Logo Tanger markt

### The potency of the Mediterranean market

Interviews with Mediterranean supermarket owners and/or managers showed that their customers do have a Turkish or Moroccan background. The most occurring reason for them to come to the Mediterranean grocery stores is the butcher where the meat is slaughtered in a ritual manner (halal), the vegetables, and/or typical Middle Eastern products.

While analyzing the data gained from the store checks, it was noticeable that these products had simply designed labels including the product description in multiple languages. (Most of the times a combination of Dutch, German, Turkish, English, French or Spanish but also Arabic)

### Preserved vegetables and / or pulses

The store check analysis shows that all Mediterranean stores offer mainly preserved pulses (with a few exceptions also vegetables). Chickpeas, white beans, and broad beans, are the most common pulses offered under various brands such as Chatoura Garden (9 out of 10) Miras (7 out of 10), and brands such as Garrido, NAZ, Saladitos, Sera, and Valle Del Solle (5 out of 10). A total of 40 different brands were found within 10 ethnic stores, of which 26 brands are only present in three out of these 10 stores.

In addition, these stores offer their pulses in both glass (with the common capacity of 520ml) and cans (varying between 425ml and 850ml). The store check analysis showed that cans (274 SKUs total of 10 stores) are much more common among the preserved pulses in comparison to the products in glass. (147 SKUs total of 10 stores) The shops compile their assortment (Please see appendix 21, 22, and 23.) by looking at the product range of the supplier and the demand of the customer. They use the trial-and-error method to see what the customer often buys (and desires) and choose to match these demands. For the price comparison, please see appendix 45.

The interviews revealed that 3 out of 4 shop owners/managers offer preserved vegetables and/or pulses because this completes their product range. It is not described as the most important product of the store, but still as *an essential product*. This is because they notice that there is a demand for these products and also that if they would not offer it, this could be a determining factor for the customer to make them choose another supermarket.

Moreover, photos of storechecks showed that preserved pulses on this market are (in big grocery stores like Tanger Market, Mer Markt, Meltem Plaza etc.) offering in large volumes as they place whole pallets full of products in their stores. (Please see figure 6. and appendix 4.)



Figure 5: Preserved food section in Advantage; Dordrecht

### Distribution

The interviews showed (See appendix 21.) that many brands do have their own importer or agent. These are brands like Suntat, Marmara, Miras, or Ahinur. Miras is for example, imported by TOK GmbH (Germany), Chtoura Garden by Tema Fine Foods (NL) and Valle Del Solle by Unidex BV(NL).

The way the Mediterranean shops buy their preserved products depends on the size of the shop and its storage capacity. Bigger chains that have their own distribution facility or warehouse (like Tanger Market or Defne) have the opportunity to import their goods directly from the production facility. Sometimes through a distributor/importer who fulfills the role as an agent or representative of the brand. (Please see appendix 1. "Channel 1 and 2") This way it is possible for them to purchase these products for a discount price. Besides this, these bigger shops purchase their goods from other countries like Turkey due to the lower purchase amounts. (See appendix 20, and 21.)



Figure 6: Chick peas on pallet in Meltem Plaza; Utrecht

Small stores that do not have big storage facilities also do not have the possibility to purchase in large volumes. Therefore, they are bound to the (more expensive) wholesalers who deal in ethnic products. They either order or pick up (See appendix 20, and 22.) these products on a frequent basis directly from these wholesalers. Their advantage is that they may order smaller volumes and multiple products at once without having to store large batches of products.

The distribution analysis investigated multiple distribution channels of brands like Chtoura, Miras, Valle del Sol or Saladitos. It turned out that several importers, import and/or produce brands which they own but also trade other brands to create a bigger portfolio (so they buy from other importers and resell these products) with other wholesalers and retailers. (See appendix 18, and 19.)

Other examples of suppliers/wholesalers are; Enka Horeca (offering the brand “DERE”), Multi food Market (located in the “Spaanse Polder”), Turafood and TOK (based in Germany, importer of the brands Miras and Sera).



Figure 8: Chtoura Broad Beans



Figure 9: Logo Chtoura Garden



Figure 7: Chtoura Fava Beans



Figure 10: Distribution channels of Chtoura

### **The potency of the Polish market**

The interviews with the Polish store owners/managers show that the customers mainly have a Polish, if not a Western European, background. (Please see appendix 24, 25, and 26.) The reason these people come to the Polish shop is mainly for the special products (such as sausages or beer) which they cannot find in other Dutch supermarkets.

#### Preserved vegetables and/or pulses

As a result of the store check analysis, it emerged that in Polish stores the brands Rolnik and Edmal are most commonly for vegetables (and salads) in pots and that the brands Pudliski and Dawtona are most commonly for canned legumes. In the Polish shop, the ratio of preserved vegetables and legumes differs from that of the Mediterranean. Mainly vegetables (especially red cabbage and beetroot in pots) and all kinds of salads are served on this market. The legumes are in considerably smaller quantities available compared to the vegetables and salads.

Just like the Mediterranean, these stores also indicate that the preserved foods are not the most important factor of the store. However, two managers of these Polish stores (Please see appendix 25, and 26.) Do mention that preserved foods are essential for their stores because by this matter they are able to offer a “complete” range of products. If they do not, there is a chance that customers will get more of their groceries at the Dutch competitor.

#### Distribution

Interviews showed that the Polish shop's order Polish (but also Romanian) products from their wholesaler located in Poland. These wholesalers send a truck with goods about once a week. However, there are exceptions, an article from [bd.nl](http://bd.nl) states that there are Polish shops that run their own wholesaler in Poland, which means lower prices can be realized. (Van der Meer & van de Rakt, 2020) Besides, there are several Polish wholesalers in the Netherlands, an example is [webshop.lowiczanka.nl](http://webshop.lowiczanka.nl)

An example of a supplier from Poland is “MasterMedia”

### **Trend of ethnic stores**

To determine the trend of these stores some factors like the growth numbers of these stores, its target groups and trends in consumption behavior, must be examined. However, there might also be other variables as, total population growth, increase of migration due to political or economic instability in foreign countries, acts of war, etc. As just discussed in previous chapters, the reason for these stores to exist is the demand of the ethnic groups. The growth numbers shown in chapter 3.1 do tell us that there is a growing trend in the population growth of these groups. (especially the Polish group) In addition, the amount of grocery stores have been and are still developing. According to CBS, in the Netherlands we have seen a growth from 665 stores (which offer foreign food) in 2008 to 750 stores in 2017. (CBS, 2021b) In addition, according to the NIDI and CBS a growth is expected in the amount of labor migrants. (CBS, 2020a) All of this information could lead to the hypothesis that multicultural stores will continue growing the coming decades. However, to further confirm and ensure the reliability of this statement, an additional research will be recommended.

### 3.3 Consumption / Buying behavior of ethnic groups

#### Consumption behavior

##### Turkish and Moroccan

A previous study from 1990 by Bijman (as cited in Schans et al., 2009) described the eating patterns of the Turkish and Moroccans. People with a Turkish background would often eat a hot meal twice a day. They have plenty of dishes that requires halal meat but they also consume a lot of pulses, vegetables and yoghurt. Moreover, they would also often make soup and stews.

The Moroccans would often make stews containing halal meat, vegetables and herbs. Besides this, they, as well as the Turkish, often eat a hot meal twice a day. Chick peas especially would be used very often by the Moroccans.

The Turkish participants of this research stated that they often use (as well preserved as dried) pulses like white beans, chick peas and lentils for in a salad, soup, rise or other Turkish dishes. The Moroccan participants stated that they use lentils or chick peas for their soups as well.

Both groups would eat often together with friends and family, this means that these people would also often cook large proportions. (Voedingscentrum, 2016)



*Figure 11: Turkish Chickpea stew with dried apricots*



*Figure 12: Polish cold beet salad*

##### Polish

The key ingredient of Polish dishes is the meat which they normally consume with potatoes and vegetables.

In Poland, preserved foods (Konserwa) often mean canned meat and fish which is very popular in Poland. (Please see appendix 43.) Preserved vegetables or legumes may not be popular on the Polish market, but they are certainly being offered in Polish grocery stores. As mentioned above (See "The potency of the Polish market"), canned vegetables are mainly offered in the form of salad, ready-made meals, or beetroot / red cabbage. These products are mainly used with meat, potatoes, or as a salad as an easy and quick meal. (Please see appendix 41.)

## **Buying behavior**

### Turkish and Moroccan

Van der Schans et al., (2009) continue by explaining that Turkish and Moroccans of the first generation often prefer the foreign or Mediterranean market over the normal or average grocery stores. When going to the “normal” grocery store, they often stumble on the wide range of products and the language barrier which makes it hard to choose or find the right product that they need. Besides this, the foreign grocery store also sells products and brands which they recognize.

This information is essential as it describes some of the product characteristics that Coroos should take into account when introducing their product to the Mediterranean market. The products, offered towards these particular groups, should have similar product characteristics as the ones that they are used to. In addition, having the appropriate language and appearance on these products will play an important part when selling these products on the Mediterranean market.

Another result gained from interviews with customers of the Mediterranean market is that 11 participants do not consider or mind the origin while purchasing preserved products. (Please see appendices 27 – 38.) Therefore, as origin would not play a big role in their buying behavior, this would be in favor of Coroos. This statement is being backed up by Schans, et al, (2009) as they state in their research that Turkish and Moroccan do not consider where the products come from.

In addition, Rensen (2017) states that 40% of all immigrants would prefer a premium brand over a private label and 46% knows before shopping exactly what they want to buy.

Moreover, according to Hallema and Jansen(2016) , the opinion of family and friends is very important due to a lack of language proficiency and, therefore, word-of mouth-plays an important role in brand awareness.

The Turkish and Moroccan participants indicated that they would go to the Mediterranean grocery stores mainly for special products such as halal meat, herbs and spices. (Not particular for preserved foods). Once these groups go to these stores, they would often buy canned products as well as they are offered at a significantly lower price. (Please see appendix 15.) This indicates that these products are occasionally bought with the price as leading decision maker.



Figure 13: Inside photo of Tanger markt

### Polish

Ozimek and Zakowska-Biemands (2011) found that Polish consumer would increasingly become more concerned with the characteristics of the product. Sensory properties like healthiness and safety play a major role in this part. Therefore, they would rather go to smaller artisan shops such as the baker, butcher, the Polish specialty shop or farm shops where the products are also considered to be of higher quality compared to those of the larger supermarkets. This is partly confirmed by one of the interviews with one of the interview candidates with a Polish identity. (Please see appendix 44.) He also claims to prefer to do his grocery shopping in the artisan shops.

Coroos products are currently located in larger supermarkets, which means that Coroos would also have to get their products in these artisan stores to reach this target group. In addition, there is also a challenge for Coroos to represent their products as “Fresh and traditional” products in order to appeal more to the Polish customer group.

The website of Santandertrade (2021) argues that the Polish customer group would be a “Brand loyal” group when the brand is perceived as “Reliable and Trustworthy”. In addition, the middle and upper classes, would spend more money to better and high quality products. This means that, in order to reach this target group, it would be essential for Coroos to market their brand as a premium high quality brand.

### **Trends in consumption**

Within several ethnic groups there are certain trends coming up. First of all, result of an interview with a small focus group has shown a difference in eating patterns between the first and second generation of the Moroccan and Turkish population. For example, the second generation would try more local products and local dishes also because their children (third generation) would ask for it. (Schans, et al, 2009) This was confirmed by the interviews with participants with the Moroccan and Turkish background, it appears that these people have started to eat more varied and therefore, cook less traditional. (Please see appendix 27 – 36.)

A shift in consumption behavior in newer generations has also been confirmed by Hallema and Jansen (2016) as they state that second and third generations would eat/cook less traditional.

Another study done by Vlakveld (as cited in Schans et al., 2009) showed that immigrants do not always cook the typical dishes that are originating from their home country. Especially new generations would prefer dishes that are convenient and fast to make.

### 3.4 SWOT Analysis

As a result of this research, a SWOT analysis has been made in order to describe the Strengths/Weaknesses of Coroos in combination of the Opportunities and Threats. In this way, a better assessment could be made of the ethical market resulting in a suitable strategy and advice. A more detailed description may be found in the appendix. (Please see appendix 14.)

| SWOT analysis                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Strenghts                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Weaknesses                                                                                                                                                  |
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. Having short distribution channels in West-Europe.</li><li>2. Big production lines with innovating capabilities.</li><li>3. Capabilities of horizontal forward integration.</li><li>4. High quality standards.</li></ol>                                                       | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Higher production cost due to more expensive labor.</li><li>2. Limited connections on the ethnic market.</li></ol> |
| Opportunities                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Threats                                                                                                                                                     |
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. Growth of multicultural grocery stores (potential customers).</li><li>2. Growth of ethnic groups with a high pulse consumption.</li><li>3. Immigration trend of ethnic groups with East-European background.</li><li>4. Collaborating with importers or wholesalers.</li></ol> | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Ethnic groups adjusting to local cultures.</li><li>2. Changing consumption behavior.</li></ol>                     |

Figure 14: SWOT analysis

This analyses showed that there were several opportunities occurring in the ethnic market. With the strengths emerging from these analyses, the following three strategies can be devised:

#### Strategy 1.

Eliminating weaknesses 2 with opportunity 4 by gaining more connections with importers and/or wholesalers.

#### Strategy 2.

Combining strength 4 and opportunity 4, entering and conquering market share on the ethnic market by providing products with high quality standards through collaboration with importers and/or wholesalers.

#### Strategy 3.

Combining strength 2 and 4 with opportunity 2, gaining market share by using the production and innovating capabilities to match the customer demands and by competing with high quality products.

## 4. Conclusion

Desk research showed that there has been a trend of incoming migrants in the West-European countries in the past 50 years. Some of the ethnic groups that are present and/or developing are Turks, Moroccans, Surinamese, Indians, Indonesian, Poles, Romanians, Russians, and Syrians. Inferring from these results, the research has particularly put its focus on the Polish, Turkish and Moroccan groups. Because of different characteristics of these groups, a distinction was made between Polish (grocery shops that have people with an East-European background as target group) and Mediterranean supermarkets (grocery shops that have people with an Arabic/Middle-East background as target group).

Large-scaled Mediterranean chains in the Netherlands are “Tanger markt” (7 locations in NL, 5 in BE and 2 in FR) and “Sahan markt” (7 locations in NL), these two chains also offer preserved (pulses) products under their own private label in addition to other premium brands.

Research showed that the East-European (polish) market is quite young and new as most of them started to migrate since 2004. (LanguageSwitch, n.d.) Therefore, the target group of Polish stores are rather small in comparison to the target group of the Mediterranean stores.

People with an Arabic/Middle-East background would use mainly cooked pulses like chick peas and white beans for soup and stews as where the one with an East-European background would mainly eat vegetables like sauerkraut, red cabbage, ret root, salads or ready-made meals in combination with meat and potatoes. This study gave no reason to assume that a person with a Middle Eastern culture would use preserved foods more often than those with a Western European background.

However, it appears that the overall preserved food market within the Mediterranean market is bigger and, therefore, more attractive for Coroos in comparisons to the Polish market. This is because of the bigger population/target group and the majority of Mediterranean shops. Besides, the store check analysis showed that these shops have a considerably more extensive range of preserved food products (mainly cooked pulses) in comparison to the Polish shops. (Please see appendices 15, and 16.)

Given the limitations of this research, it is important to mention that further research is required on consumer behavior (by means of a larger focus group), revenue data, other West-European countries, and, product characteristics (Please see in chapter 5. “Recommendation 4”) as this would improve the reliability of this research and its recommendations.

In addition, from the store check analysis may be concluded that brands as Chtoura and Miras should be used as benchmark when developing, producing and introducing a new product on the ethnic (Mediterranean) market. These brands are, among five others, often present in the Mediterranean shops and often perceived as premium brands. (Please see appendix 15.)

A SWOT analysis was conducted which identified multiple opportunities within the ethnic market. One of the most considerable opportunities to take into account when entering the ethnic market are the growth of the ethnic groups with an Arabic/Middle-East background who are heavy consumers of pulses, the growth of the multicultural shops and the existing wholesalers and importers like Tema Fine Foods, UnidexHolland and TOK GmbH which are suitable candidates for Coroos to partner up with. These and more factors were used to form the advice towards Coroos.

## 5. Recommendations

In order to write an appropriate advice which has a realistic chance of success, it is important not only to take into account the capabilities of Coroos, but also the current company structure and processes. In addition, it is important to determine which market is most accessible. That is why the first advice concerns the choice between the Polish and Mediterranean markets. The second advice will discuss the most logical and appropriate option for Coroos to enter the market within the current business process. The third advice will examine the possibilities to enter the market outside the current business processes. Then will be discussed on which product development Coroos should be taken into account followed-up by an advise on which extra studies could be carried out to gain a better insight into the ethnic market.

Included in the scope of this research are the Polish and Mediterranean markets, thus a choice can be made from these. In choosing the right ethnic market, we looked at the size and quantities of the ethnic stores, the size and quantity of the chain stores, the range of canned goods (both brands and PL) in these stores, and the interviews from which it can be inferred where the target groups of these stores mainly get their canned goods from. The obvious choices are to enter one of the two, both, or no market.

### *Recommendation 1:*

*Based on this research, the recommendation is to choose the Mediterranean market and specifically the preserved pulses as the Mediterranean market offers a significantly larger selection of canned goods and appeals to multiple/larger target group(s) than the Polish market. It is recommended that the Mediterranean market be considered as the preferred market to enter.*

To enter the ethnic market, it is important to look at the current existing distribution channels of ethnic supermarkets. In chapter 1.1, Coroos's current business structure has been described as “to serve larger chains”. The most obvious choice is to stay within this business process and therefore, look at the large supermarkets and retail chains within the ethnic market which can also, like the current customers of Coroos, make large purchases. However, this means that Coroos will be limited to only the large retail chains (like Tanger and Sahan) and will not be able to distribute their products to other Mediterranean grocery stores.

Another possibility for Coroos to enter the ethnic market is to work outside their current business process and adopt a different approach. This means that they could choose for forward integration (as described in the SWOT analysis, please see chapter 3.4 or appendix 14.) by becoming their own wholesaler/distributor, with their own brand. This would be possible by creating an independent subsidiary, for example. One of the greatest advantages of this approach is that Coroos can implement a wide distribution of their products in the ethnic market. However, this will require Coroos to make large capital investments and it would take them a longer period of time to build up brand awareness/loyalty.

### *Recommendation 2:*

*To come with a more suitable solution, the recommendation is to enter into a co-manufacturing partnership with an already existing importer/wholesaler (like Tema Fine Foods, UnidexHolland and/or TOK GmbH). This partner is already active in the ethnic market and has its connections with the ethnic stores and wholesalers. Coroos will then fulfill the role as supplier and manufacturer of the product (like Valle Del Sole) while the partner can take on the role of distributor and manager of the (new) brand.*

When entering the new market it will be important for Coroos to choose the right product characteristics. Therefore, it is essential to take into account the characteristics of the current products on the Mediterranean market.

*Recommendation 3:*

*This research showed that white beans and chickpeas are the most common preserved pulses in the Mediterranean market. (Please see appendix 15.) Therefore, the advice is also to enter the market with these two pulses. Coroos will be able to use one of their strengths (Please see appendix 14) to compete with current brands by providing a higher quality product. When choosing the right packaging type, the advice is to take into account the needs of the customer (See recommendation 4) and use the most common packaging types which are cans of 425ml/850ml and pots of 570ml. (Please see appendix 15.) But also add a 720ml pot to the collection to meet the demand for high quality and big proportions products. Moreover, this research showed that customers of the Mediterranean stores are highly influenceable by price levels. Therefore, in case Coroos would be launching a new brand, the advice is to introduce their products with discount promotions.*

*In addition, it is also advised to benchmark this product with the premium brands which offers the most of a certain pulse type and is considered as a premium brand. This means for the Mediterranean market that "Miras" should be used as benchmark for legumes such as white beans, lentils, chickpeas etc. (When expanding to different pulses, "Chtoura Garden" for broad beans and "Saladitos" for lupini beans)*

This research establishes a foundation and a beginning/exploratory understanding of a very comprehensive concept. Because of the many limitations involved in this research, it is recommended that these should be explored before Coroos chooses to take follow-up steps on previously mentioned advice. Therefore, the final advice would be regarding the possible follow-up studies that should be conducted in order to eliminate these limitations and improve the reliability of this research.

*Recommendation 4:*

*First, further research is required on ethnic consumers who do not speak Dutch or English and who do their daily shopping in the multicultural stores. This by means of a researcher who is most sympathetic to the cultural group. Ideally, this person would have to speak, for example, the same language and would not have to deal with the cultural barriers) This research should conduct a survey which is specifically designed for the Polish, Turkish and Moroccan groups. While composing a focus group, it should be taken into account that these people are living in areas/regions where these ethnic groups are mainly concentrated. (As described in chapter 3.1)*

*Second, to improve the reliability of these recommendations, more sales data should be acquired. This could be done through future collaborations with importers/wholesalers who may possess this data. In addition, (as described in 2.6) other measurement methods could be used, for example, in which the ethnic consumers record the amount of or money spend on preserved products bought per month. This will give Coroos a more accurate idea of how much canned food the ethnic target groups buy.*

*Finally, it is also recommended to continue this research focusing on nearby countries in Western Europe. (Starting with Germany, Belgium and France) It might be possible that opportunities occur in these countries which have not been identified and therefore, further research into the ethnic groups and multicultural stores in these countries will be necessary.*

## References

- Ait Moha, A. (2018, April 9). Waarom zijn er eigenlijk etnische winkels? Motivaction International. <https://www.motivaction.nl/kennisplatform/archief/waarom-zijn-er-eigenlijk-etnische-winkels>
- Bleich, E. (2001, May 1). Race Policy in France. Brookings. <https://www.brookings.edu/articles/race-policy-in-france/>
- CBS. (2016). Ongelijk Verdeeld [Map]. CBS.NL. <https://cbsnl.maps.arcgis.com/apps/CompareAnalysis/index.html?appid=e875e33c09774ffd92b9c1f3ac85c17e>
- CBS. (2020a, July 7). Verkenning Bevolking 2050: meer inwoners met een migratieachtergrond. [https://www.cbs.nl/?sc\\_itemid=983adff6-549e-4455-8fd6-040a13f79cf0&sc\\_lang=nl-nl](https://www.cbs.nl/?sc_itemid=983adff6-549e-4455-8fd6-040a13f79cf0&sc_lang=nl-nl)
- CBS. (2020b, July 23). Bevolking; leeftijd, migratieachtergrond, geslacht, regio, 1 jan. 1996–2020. <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/37713/table?fromstatweb>
- CBS. (2020c, December 16). Prognose: Bevolking blijft komende 50 jaar groeien. <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2020/51/prognose-bevolking-blijft-komende-50-jaar-groeien>
- CBS. (2021a, February 12). Hoeveel mensen met een migratieachtergrond wonen in Nederland? <https://www.cbs.nl/nl-nl/dossier/dossier-asiel-migratie-en-integratie/hoeveel-mensen-met-een-migratieachtergrond-wonen-in-nederland->
- CBS. (2021b, July 4). Vestigingen van bedrijven; bedrijfstak, regio [Dataset]. CBS. <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/81578NED/table?dl=821E>
- CGM. (n.d.-a). 1945-heden | vijfeeuwenmigratie.nl. Retrieved March 5, 2021, from <https://vijfeeuwenmigratie.nl/periode/1945-heden/volledige-tekst>
- CGM. (n.d.-b). Gastarbeiders uit Turkije. Vijfeeuwenmigratie.nl. Retrieved March 5, 2021, from <https://vijfeeuwenmigratie.nl/term/Gastarbeiders%20uit%20Turkije/volledige-tekst#:~:text=Tussen%201960%20en%201973%20kwamen,Nederland%20om%20geld%20te%20verdieneen.&text=Maar%20ook%20in%20andere%20Europese,veel%20Turken%20terecht%2C%20waaronder%20Nederland.>
- Departement Kanselarij en Buitenlandse Zaken. (2020, December 22). Population by nationality. <https://www.statistiekvlaanderen.be/en/population-by-nationality-0>
- Destatis. (2019). Bevölkerung mit Migrationshintergrund 2019 / 2010. [https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Migration-Integration/Publikationen/\\_publikationen-innen-migrationshintergrund.html](https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Migration-Integration/Publikationen/_publikationen-innen-migrationshintergrund.html)
- Destatis. (2020, April 15). Ausländische Bevölkerung am 31.12.2019 nach Bundesländern und ausgewählten Staatsangehörigkeiten in % [Map]. Destatis.De. [https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Migration-Integration/Publikationen/Downloads-Migration/auslaend-bevoelkerung-2010200197004.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Migration-Integration/Publikationen/Downloads-Migration/auslaend-bevoelkerung-2010200197004.pdf?__blob=publicationFile)
- European Commission. (2020, May). Migration and migrant population statistics. <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/pdfscache/1275.pdf>

Food Drink Europe. (2020, November 4). FoodDrinkEurope - Data & Trends 2020. <https://www.fooddrinkeurope.eu/publication/data-trends-of-the-european-food-and-drink-industry-2020/#:%7E:text=Data%20%26%20Trends%202020%20shows%20that,manufacturing%20industry%20in%20the%20EU.>

GetMeMedia. (2010, October 25). % of population of minority ethnic origin by postal area [Map]. Getmemedia.Com. <https://www.getmemedia.com/DB/audience-insight/ethnic-and-diversity-marketing.html>

Hallema, T., & Jansen, R. (2016, February 23). Wie wint de strijd om de nieuwe generatie allochtonen? Distrifood. <https://www.distrifood.nl/branche/artikel/2016/02/wie-wint-de-strijd-om-de-nieuwe-generatie-allochtonen-10195476>

Insee. (2020, July 24). L'essentiel sur. . . les immigrés et les étrangers. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/3633212>

LanguageSwitch. (n.d.). De beweegredenen van de Poolse migratie. LanguageSwitch.eu. Retrieved March 5, 2021, from <https://www.languageswitch.eu/blog/de-beweegredenen-van-de-huidige-poolse-migratie/>

Lempert, P. (2020, October 21). Food Trends Forecast 2021: Being Healthy In A Post Covid-19 World. Forbes. <https://www.forbes.com/sites/phillempert/2020/10/19/food-trends-2021-staying-healthy-in-a-post-covid-19-world/?sh=6c8c9285485b>

Lucassen, L. (2020, January 20). Europa moet zich voorbereiden op de niet-Europese arbeidsmigrant. RTL Nieuws. <https://www.rtlnieuws.nl/economie/opinie/column/4991116/arbeidsmigratie-eu-polen-afrika-vluchtelingen-vergrijzing-economie>

Myria. (2020, January). Migratie in België. <https://www.myria.be/nl/cijfers/migratie-in-belgie>

NH Nieuws. (2019, July 19). Poolse supermarkt opent deuren: "We willen ook lokale mensen steeds meer aanspreken." <https://www.nhnieuws.nl/nieuws/249779/poolse-supermarkt-opent-deuren-we-willen-ook-lokale-mensen-steeds-meer-aanspreken>

Ozimek, I., & Żakowska-Biemans, S. (2011, January 25). Determinants of Polish consumers' food choices and their implication for the national food industry | Emerald Insight. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/00070701111097394/full/html>

Rensen, E. (2017, May 1). Hoe anders zijn allochtonen in hun koopgedrag? Distrifood. [https://www.distrifood.nl/branche/artikel/2017/05/hoe-anders-zijn-allochtonen-hun-koopgedrag-101107501?\\_login=1](https://www.distrifood.nl/branche/artikel/2017/05/hoe-anders-zijn-allochtonen-hun-koopgedrag-101107501?_login=1)

Santandertrade. (2021, May). Reaching the Polish consumer - Santandertrade.com. [https://santandertrade.com/en/portal/analyse-markets/poland/reaching-the-consumers?url\\_de\\_la\\_page=%2Fen%2Fportal%2Fanalyse-markets%2Fpoland%2Freaching-the-consumers&&actualiser\\_id\\_banque=oui&id\\_banque=0&memoriser\\_choix=memoriser](https://santandertrade.com/en/portal/analyse-markets/poland/reaching-the-consumers?url_de_la_page=%2Fen%2Fportal%2Fanalyse-markets%2Fpoland%2Freaching-the-consumers&&actualiser_id_banque=oui&id_banque=0&memoriser_choix=memoriser)

Statbel. (2020, May 26). Structuur van de bevolking | Statbel. [https://statbel.fgov.be/.https://statbel.fgov.be/nl/themas/bevolking/structuur-van-de-bevolking#:%7E:text=Op%201%20januari%202020%20telde,\)%20man%2C%20wachtregister%20niet%20meegerekend%20.](https://statbel.fgov.be/.https://statbel.fgov.be/nl/themas/bevolking/structuur-van-de-bevolking#:%7E:text=Op%201%20januari%202020%20telde,)%20man%2C%20wachtregister%20niet%20meegerekend%20.)

UK Government. (2020, August 7). Regional ethnic diversity. GOV.UK. <https://www.ethnicity-facts-figures.service.gov.uk/uk-population-by-ethnicity/national-and-regional-populations/regional-ethnic-diversity/latest#ethnic-groups-by-area>

UK Government. (2021, January 14). Population of the UK by country of birth and nationality - Office for National Statistics (January to December 2010 and July 2019 to June 2020) [Dataset]. Office for national statistics.  
<https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration/internationalmigration/datasets/populationoftheunitedkingdombycountryofbirthandnationality>

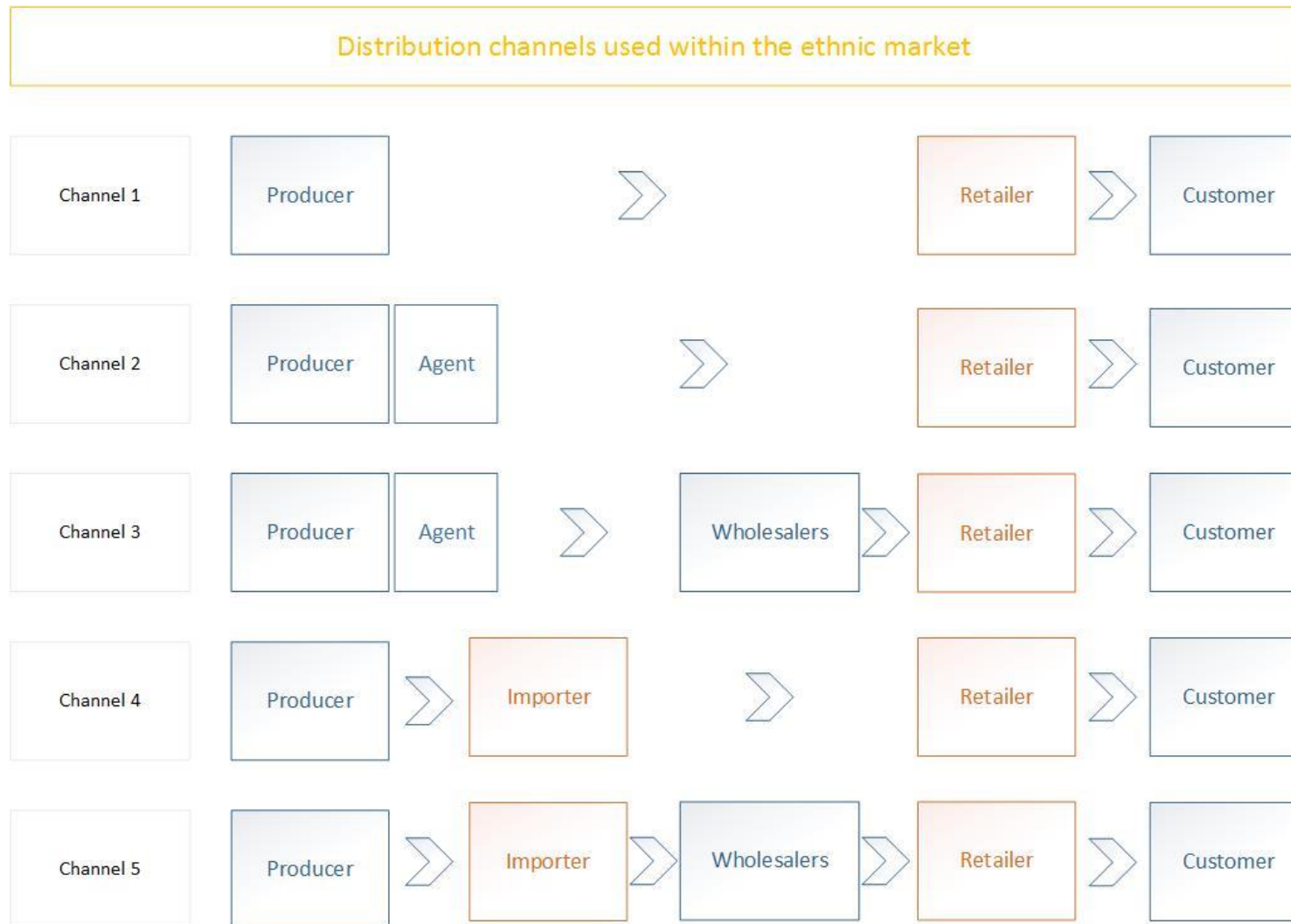
Van der Meer, T., & van de Rakt, M. (2020, December 8). “Albert Heijn van Polen” steeds groter in Nederland, vooral gerund door mensen van Koerdische afkomst. BD. <https://www.bd.nl/oss-e-o/albert-heijn-van-polen-steeds-groter-in-nederland-vooral-gerund-door-mensen-van-koerdische-afkomst~ad9cd5ed/?referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F>

Van der Schans, J. W., Dvortsin, L., Van der Berg, I., Haubenhofer, D., Hassink, J., Vijn, M., & De Buck, A. (2009, December). Marktkansen voor etnisch voedsel en etnische diensten (Rapport 2009–103). Wageningen Economic Research (LEI Wageningen UR). <https://edepot.wur.nl/50351>

Voedingscentrum. (2016). Achtergrondinformatie Turkse en Marokkaanse eetcultuur.  
<https://mobiel.voedingscentrum.nl/Assets/Uploads/voedingscentrum/Documents/Professionals/Kinderovoeding/Eetcultuur%20migrantenouders.pdf>

## Appendices:

### Appendix 1: Distribution channels used within the ethnic market.



**Appendix 2: Distributors of the top 7 most occurring brands on the Mediterranean market.**

|             | <b>Chtoura</b>                      | <b>Miras</b>                                                | <b>Garrido</b>                                                                |
|-------------|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
|             | Lebanon                             | In EU                                                       | Spain                                                                         |
| Produced in | produced/exported by Alfa interfood | voor TOK GmbH, D48570 Gronau                                | CIF:A24010993 Ctra. Nacional VI Km. 314 - 24794 Riego de la Vega (León) Spain |
| Imported by | TemaFineFoods                       | TOK GmbH                                                    | Unknown                                                                       |
| Wholesalers | TemaFineFoods                       | Tokfood.com                                                 | Unknown                                                                       |
|             | Kaf Trading / Atlos Food            | IG-Impex.nl                                                 |                                                                               |
|             | AlbaFood                            |                                                             |                                                                               |
|             | IG-Impex.nl                         |                                                             |                                                                               |
|             | Namazi Trading                      |                                                             |                                                                               |
|             | 9 out of 10                         | 7 out of 10                                                 | 5 out of 10                                                                   |
| Detailer    | Dam Souq                            |                                                             | <a href="https://kaddour.nl">https://kaddour.nl</a>                           |
|             | /www.central-bazaar.com/            | <a href="https://shop.emigro.nl">https://shop.emigro.nl</a> | <a href="https://shop.emigro.nl">https://shop.emigro.nl</a>                   |

|             | <b>NAZ</b>                                                                    | <b>Saladitos</b>         | <b>Sera</b>                                   | <b>Valle del Solle</b>        |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------|
| Produced in | Italy                                                                         | Spanje                   | Aydın and Manisa (Turkey)                     | Italy (among other countries) |
|             | Namazi Trading                                                                | Hermabar s.l.            | Eigen merk van ANKA EU GmbH, D-41812 Erkelenz | Produced for Unidex BV        |
| Imported by | NAMAZI Trading                                                                | TemaFineFoods            | ANKA EU GmbH                                  | Unidex BV                     |
|             | Kaf Trading / Atlos Food                                                      |                          |                                               |                               |
| Wholesalers | Kaf Trading / Atlos Food                                                      | Kaf Trading / Atlos Food | Alba Food Trading                             | Unknown                       |
|             |                                                                               | IG-Impex.nl              | IG-Impex.nl                                   |                               |
|             |                                                                               |                          |                                               |                               |
|             |                                                                               |                          |                                               |                               |
| Detailer    | 5 out of 10                                                                   | 5 out of 10              | 5 out of 10                                   | 5 out of 10                   |
|             | <a href="https://www.central-bazaar.com/">https://www.central-bazaar.com/</a> |                          |                                               |                               |

### Appendix 3: Distribution channel "Saladitos"



#### Appendix 4: Pallet white beans and chick peas in Mert Markt Arnhem



## Appendix 5: Preserved food in Mert Markt Arnhem



## Appendix 6: Population analyses of the Netherlands

| Top 5 groups with highest growth numbers |         |                                   |             |  |  |
|------------------------------------------|---------|-----------------------------------|-------------|--|--|
| Country                                  | 2010    | 2020                              | Growth      |  |  |
| Polen                                    | 77.178  | 198.024                           | 120.846     |  |  |
| Marokko                                  | 349.005 | 408.864                           | 59.859      |  |  |
| India                                    | 20.490  | 56.462                            | 35.972      |  |  |
| Turkije                                  | 383.957 | 416.864                           | 32.907      |  |  |
| China                                    | 53.328  | 81.534                            | 28.206      |  |  |
|                                          |         |                                   |             |  |  |
| Top 5 highest growing groups in %        |         |                                   |             |  |  |
| Country                                  | 2010    | 2020                              | Growth in % |  |  |
| India                                    | 20.490  | 56.462                            | 176%        |  |  |
| Polen                                    | 77.178  | 198.024                           | 157%        |  |  |
| Ethiopië                                 | 11.345  | 25.642                            | 126%        |  |  |
| Griekenland                              | 14.241  | 28.100                            | 97%         |  |  |
| Brazilië                                 | 17.022  | 33.348                            | 96%         |  |  |
|                                          |         |                                   |             |  |  |
| Top 5 biggest groups in size 2020        |         |                                   |             |  |  |
| Country                                  | 2020    | Size compared to total population |             |  |  |
| Turkije                                  | 416.864 | 2,395%                            |             |  |  |
| Marokko                                  | 408.864 | 2,349%                            |             |  |  |
| Suriname                                 | 356.402 | 2,047%                            |             |  |  |
| Indonesië                                | 356.029 | 2,045%                            |             |  |  |
| Duitsland                                | 349.284 | 2,007%                            |             |  |  |

Source: (CBS, 2020b)

## Appendix 7: Distribution of ethnic groups in the Netherlands

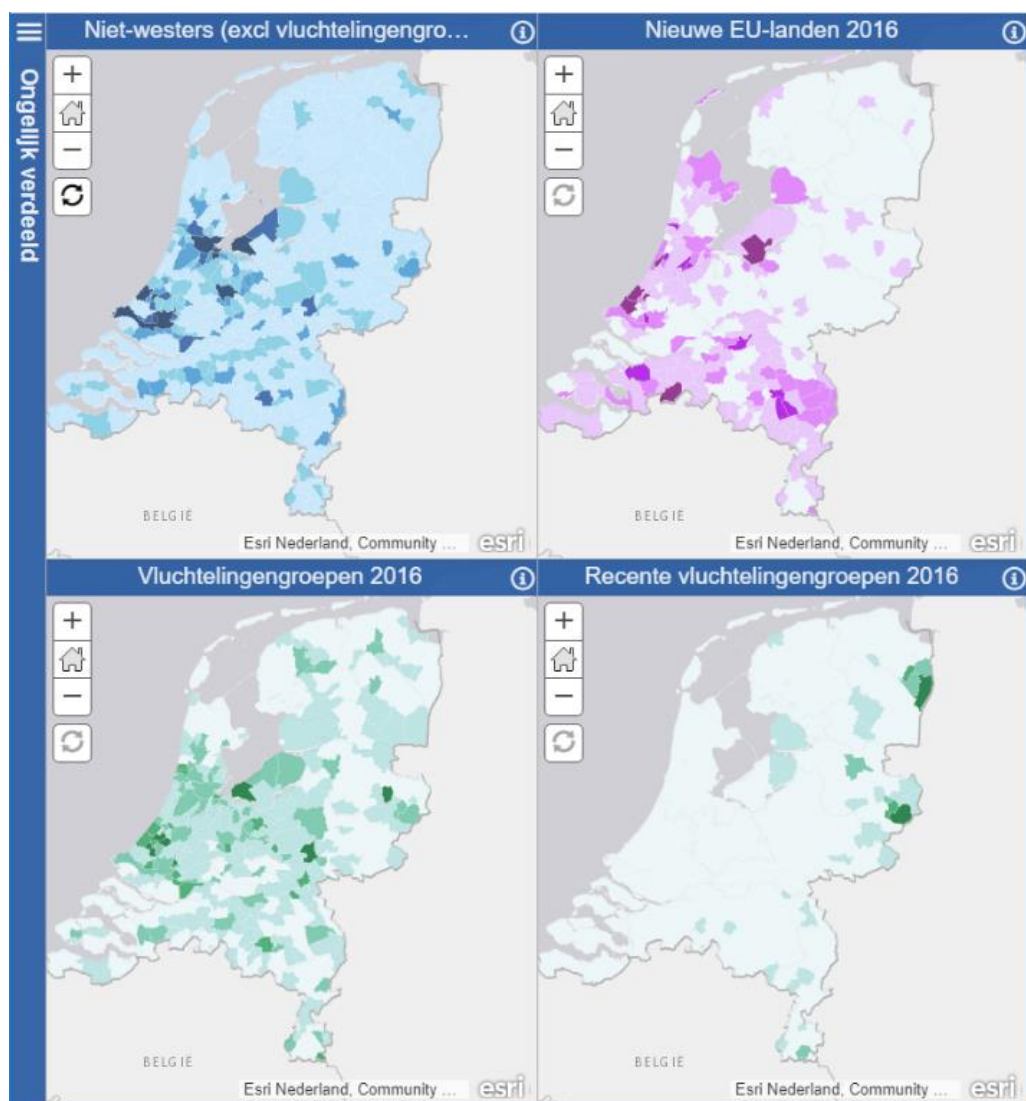


Figure 15: Ongelijk Verdeel (CBS, 2016)

## Appendix 8: Population analysis of Germany

| Top 5 groups with highest growth numbers (x1.000) |      |                                   |             |  |  |  |  |  |
|---------------------------------------------------|------|-----------------------------------|-------------|--|--|--|--|--|
| Country                                           | 2010 | 2019                              | Growth      |  |  |  |  |  |
| Polen                                             | 1405 | 2237                              | 832         |  |  |  |  |  |
| Syrien                                            | 57   | 843                               | 786         |  |  |  |  |  |
| Rumänien                                          | 458  | 1018                              | 560         |  |  |  |  |  |
| Kasachsta                                         | 838  | 1245                              | 407         |  |  |  |  |  |
| Bulgarien                                         | 65   | 312                               | 247         |  |  |  |  |  |
|                                                   |      |                                   |             |  |  |  |  |  |
| Top 5 highest growing groups in % (x1.000)        |      |                                   |             |  |  |  |  |  |
| Country                                           | 2010 | 2019                              | Growth in % |  |  |  |  |  |
| Syrien                                            | 57   | 843                               | 1379%       |  |  |  |  |  |
| Bulgarien                                         | 65   | 312                               | 380%        |  |  |  |  |  |
| Indien                                            | 55   | 163                               | 196%        |  |  |  |  |  |
| Irak                                              | 109  | 310                               | 184%        |  |  |  |  |  |
| Afghanist.                                        | 124  | 297                               | 140%        |  |  |  |  |  |
|                                                   |      |                                   |             |  |  |  |  |  |
| Top 5 biggest groups in size 2019 (x1.000)        |      |                                   |             |  |  |  |  |  |
| Country                                           | 2019 | Size compared to total population |             |  |  |  |  |  |
| Türkei                                            | 2824 | 3,450%                            |             |  |  |  |  |  |
| Polen                                             | 2237 | 2,733%                            |             |  |  |  |  |  |
| Russische                                         | 1388 | 1,696%                            |             |  |  |  |  |  |
| Kasachsta                                         | 1245 | 1,521%                            |             |  |  |  |  |  |
| Rumänien                                          | 1018 | 1,244%                            |             |  |  |  |  |  |

Source: (Destatis, 2019)

## Appendix 9: Distribution of ethnic groups Germany

Ausländische Bevölkerung am 31.12.2019 nach Bundesländern und ausgewählten Staatsangehörigkeiten  
in %

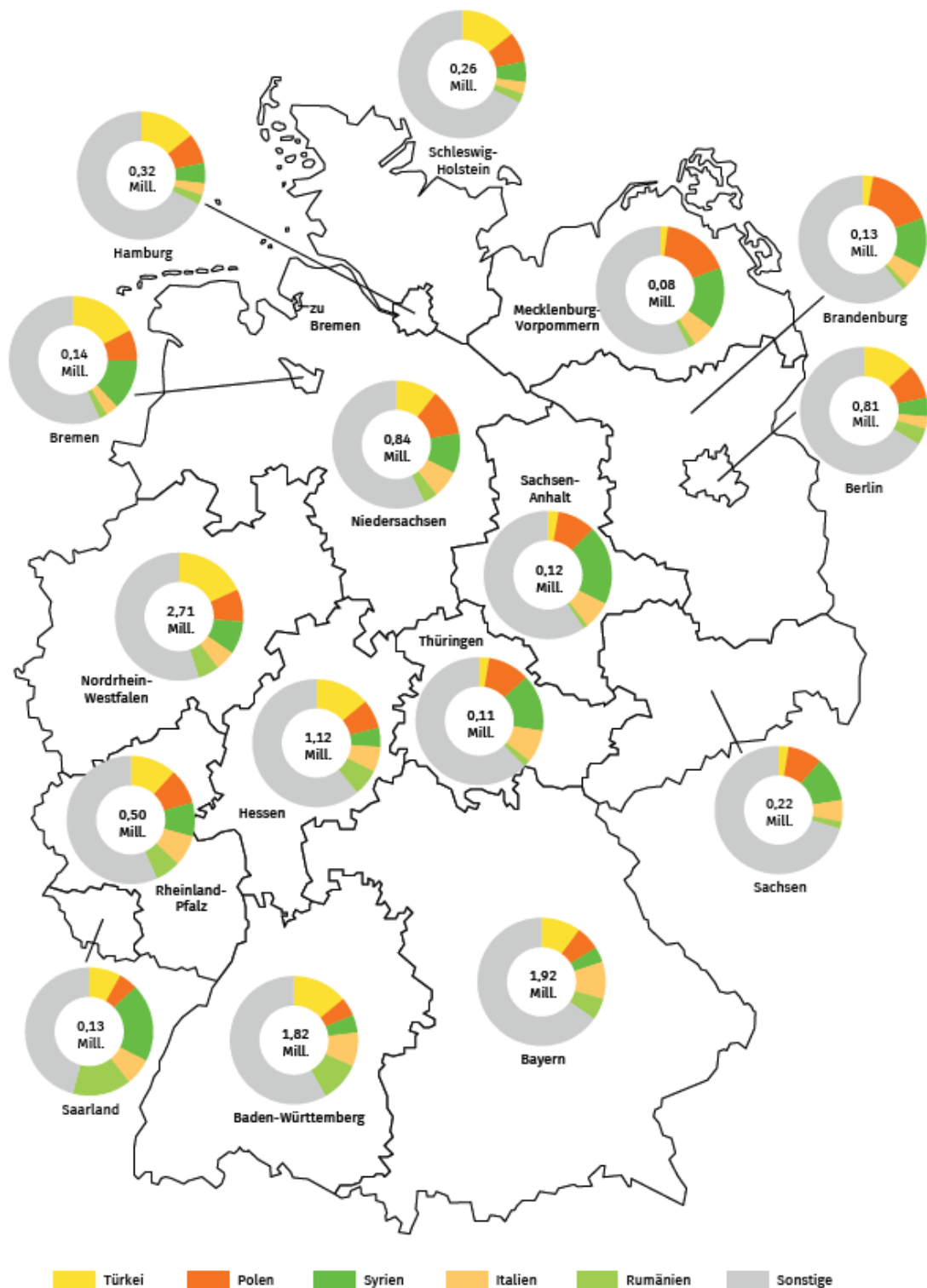


Figure 16: Ausländische Bevölkerung am 31.12.2019 nach Bundesländern und ausgewählten Staatsangehörigkeiten in % (Destatis, 2020)

## Appendix 10: Population analysis of the United Kingdom

| Top 5 groups with highest growth numbers (x1.000) |      |                                   |             |  |  |  |  |  |
|---------------------------------------------------|------|-----------------------------------|-------------|--|--|--|--|--|
| Country                                           | 2010 | 2020                              | Growth      |  |  |  |  |  |
| Romania                                           | 78   | 404                               | 326         |  |  |  |  |  |
| Poland                                            | 564  | 815                               | 251         |  |  |  |  |  |
| Italy                                             | 108  | 311                               | 203         |  |  |  |  |  |
| Portugal                                          | 104  | 271                               | 167         |  |  |  |  |  |
| Spain                                             | 66   | 185                               | 119         |  |  |  |  |  |
|                                                   |      |                                   |             |  |  |  |  |  |
| Top 5 highest growing groups in % (x1.000)        |      |                                   |             |  |  |  |  |  |
| Country                                           | 2010 | 2020                              | Growth in % |  |  |  |  |  |
| Romania                                           | 78   | 404                               | 418%        |  |  |  |  |  |
| Hungary                                           | 37   | 108                               | 192%        |  |  |  |  |  |
| Italy                                             | 108  | 311                               | 188%        |  |  |  |  |  |
| Spain                                             | 66   | 185                               | 180%        |  |  |  |  |  |
| Portugal                                          | 104  | 271                               | 161%        |  |  |  |  |  |
|                                                   |      |                                   |             |  |  |  |  |  |
| Top 5 biggest groups in size 2020 (x1.000)        |      |                                   |             |  |  |  |  |  |
| Country                                           | 2020 | Size compared to total population |             |  |  |  |  |  |
| Poland                                            | 815  | 1,231%                            |             |  |  |  |  |  |
| Romania                                           | 404  | 0,610%                            |             |  |  |  |  |  |
| India                                             | 361  | 0,545%                            |             |  |  |  |  |  |
| Republic c                                        | 321  | 0,485%                            |             |  |  |  |  |  |
| Italy                                             | 311  | 0,470%                            |             |  |  |  |  |  |

Source: (UK Government, 2021)

## Appendix 11. Distribution of ethnic groups in the United Kingdom

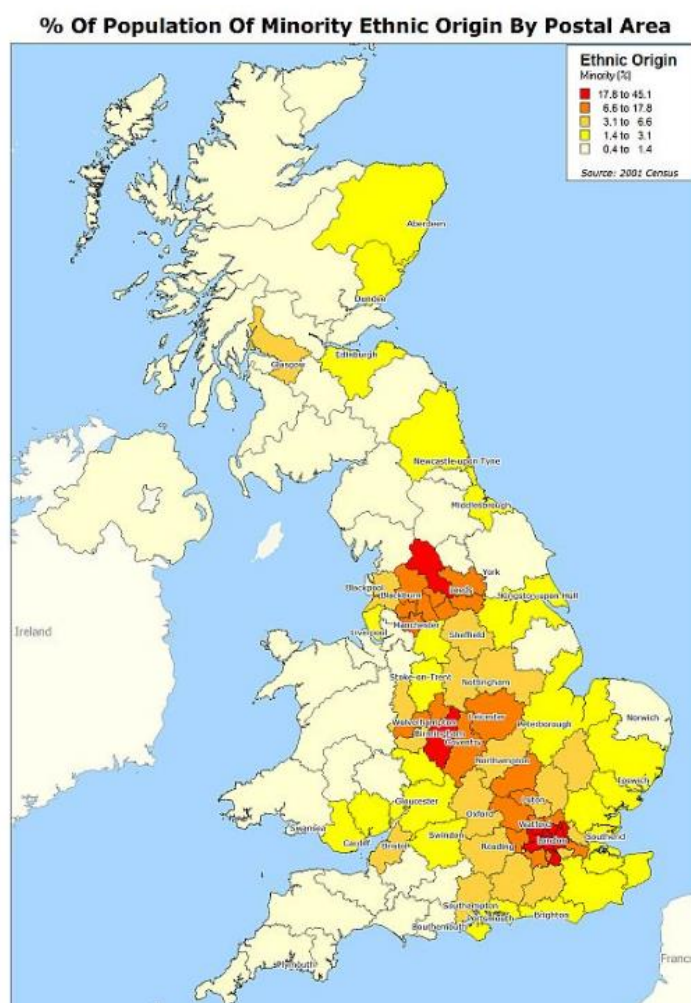


Figure 17: % of population of minority ethnic origin by postal area (GetMeMedia, 2010)

## Appendix 12: Population analysis of the Belgium

| Top 5 groups with highest growth numbers |         |                                   |             |               |  |
|------------------------------------------|---------|-----------------------------------|-------------|---------------|--|
| Country                                  | 2000    | 2019                              | Growth      |               |  |
| Roemenie                                 | -       | 96.034                            | 78.034      | (Approximate) |  |
| Nederland                                | 85.763  | 157.474                           | 71.711      |               |  |
| Frankrijk                                | 107.240 | 167.508                           | 60.268      |               |  |
| Polen                                    | -       | 71.331                            | 53.331      | (Approximate) |  |
| Portugal                                 | 25.563  | 47.677                            | 22.114      |               |  |
|                                          |         |                                   |             |               |  |
| Top 5 highest growing groups in %        |         |                                   |             |               |  |
| Country                                  | 2000    | 2019                              | Growth in % |               |  |
| Roemenie                                 | -       | 96.034                            | 434%        | (Approximate) |  |
| Polen                                    | -       | 71.331                            | 296%        | (Approximate) |  |
| Bulgarije                                | -       | 37.277                            | 107%        | (Approximate) |  |
| Portugal                                 | 25.563  | 47.677                            | 87%         |               |  |
| Nederland                                | 85.763  | 157.474                           | 84%         |               |  |
|                                          |         |                                   |             |               |  |
| Top 5 biggest groups in size 2019        |         |                                   |             |               |  |
| Country                                  | 2019    | Size compared to total population |             |               |  |
| Frankrijk                                | 167.508 | 1,458%                            |             |               |  |
| Nederland                                | 157.474 | 1,370%                            |             |               |  |
| Italië                                   | 155.866 | 1,356%                            |             |               |  |
| Roemenie                                 | 96.034  | 0,836%                            |             |               |  |
| Marokko                                  | 80.295  | 0,699%                            |             |               |  |

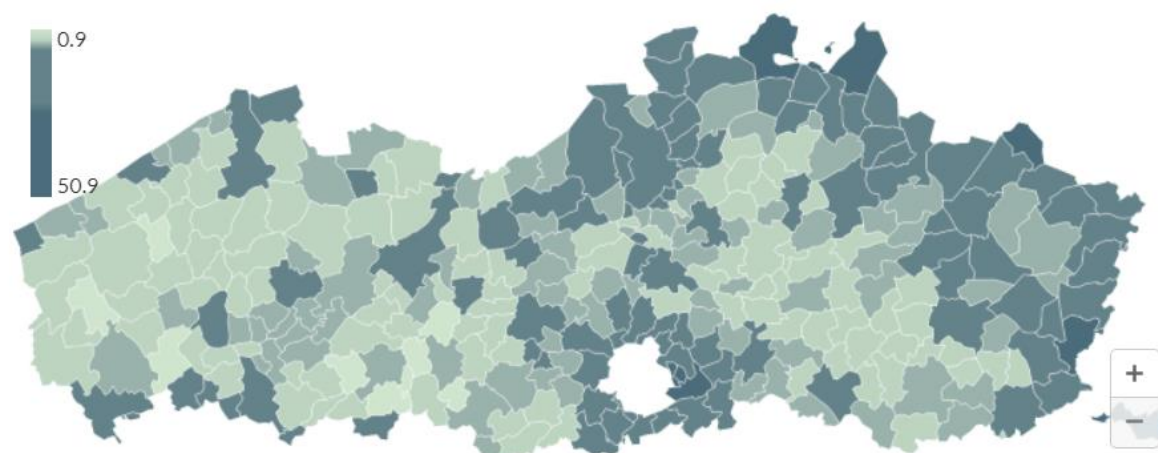
Roemenie, Polen and Bulgaria were not included in the top 10, 2000. Greek was the smallest group of 18.000 people; therefore, in order to calculate the growth numbers an estimation of maximum size of 18.000 was used.

Sources: (Statbel, 2020) and (Myria, 2020)

## Appendix 13: Distribution of ethnic groups Belgium

### Population of foreign nationality

Municipalities of the Flemish Region, 2020, in %



Source: Statbel, processed by Statistics Flanders

Figure 18: Population of foreign nationality (Departement Kanselarij en Buitenlandse Zaken, 2020)

## **Appendix 14: SWOT Analysis description**

As a result of this research, a SWOT analysis has been made in order to describe the Strengths/Weaknesses of Coroos in combination of the Opportunities and Threats. In this way, a better assessment could be made of the ethnic market resulting in a suitable strategy and advice.

### **Strengths**

**Strength 1. Having short distribution channels in West-Europe**

Research showed that many products, offered by multicultural stores, are being imported. Undoubtedly, distribution costs are associated with these purchases. The location of Coroos's factories brings an advantage as because of this, Coroos is able to deliver in a shorter period of time with a lower distribution cost within West-European countries.

**Strength 2. Big production lines with innovating capabilities.**

Coroos production facility is capable of production large batches of various products. As a result of the store check analyses and interviews came that the products that Coroos currently produce match with the demand of most of the ethnic groups that migrated to the West-European countries. Therefore, Coroos is capable providing these groups with their products. Besides, they have their own research and development facility to create new products for their customers. Therefore, they are capable to analyse the products which are currently offered on ethnic market and reproduce/improve these with their own.

**Strength 3. Capabilities of horizontal forward integration.**

Given the size of Coroos, they have the resources and financial capabilities to choose for forward integration. As a large producers of a very diverse and large range of products, it is possible for them to set up their own subsidiary which fulfills the role of wholesaler.

**Strength 4. High quality standards.**

Coroos is currently active in a very competitive market. In this market they need to benchmark their products to the premium brands. In addition, they have to stick to multiple quality standards like the International Food Standard (IFS Higher Level) and the British Retail Consortium (BRC).

### **Weaknesses**

**Weakness 1. Higher production cost due to more expensive labor**

Interviews and articles showed that these shops import their products due to the low purchasing costs. The countries that produce these ethnic products are able to produce for lower prices partly due to low hourly wages. (...) Due to the fact that Coroos is located in the Netherlands, they are bound to the higher minimum wage and they will have to find other ways to reduce their production costs.

**Weakness 2. Limited connections on the ethnic market.**

Research showed that the ethnic market exists of a large amount of small scaled grocery stores and wholesaler. There is not one big wholesaler supplying the whole ethnic market. These stores make use of multiple small wholesalers. Therefore, a collaboration with a wholesaler will be required to being able to deliver to these smaller grocery stores. It is for Coroos illogical and too expensive to deliver directly from the factory to the shops, for this they need a middle man. A shortage of connections is one of Coroos's weaknesses as they are limited to the only connection with Tema Fine Foods. This makes it harder for Coroos to enter the ethnic market.

**Weakness 3. Little reputation on the ethnic market.**

Coroos is currently only involved in a very small scale on the ethnic market. (through Tema Fine Foods for example) Therefore, to enter this market they have to start from scratch by building their reputation among wholesalers, multicultural grocery stores, but also among the ethnic groups.

## **Opportunities**

**Opportunity 1. Growth of multicultural grocery stores (potential customers).**

The growth of ethnic groups in West-European countries has led to a significant growth in ethnic stores as well. Articles and an interview showed that stores are still expanding, so it is also expected that this growth will continue. (Please see 3.2 under “Trend of ethnic stores”) In addition, there are two larger retail chains (one of which is international as well) located in the Netherlands. These chains also offer preserved legumes of their own private label. This is an indication that Coroos, as a producer of private label products, should see this as an opportunity to expand their client portfolio to another market.

**Opportunity 2. Growth of ethnic groups with a high pulse consumption.**

The largest ethnic populations in the Netherlands, Germany and Belgium consists of people originating from the Middle-East, who also make extensive use of pulses. The store check analysis also showed that the Mediterranean stores offer an extensive variation of preserved pulses. This means that there is a demand and existing market for preserved legumes that Coroos can also interfere with.

**Opportunity 3. Immigration trend of ethnic groups with East-European background.**

In the past 17 years, many people originating from Eastern-Europe came to West-European countries, like the Netherlands, Germany, France, due to economic reasons. Therefore, this trend created a demand for products originating from their home countries. Research shown that this market is rather new and there is an expectation for this trend to continue for at least 30 more years. (CBS, 2020a) We define this trend as an opportunity for Coroos to become involved in this early stage of the market development by offering similar products on this market.

**Opportunity 4. Collaborating with importers or wholesalers.**

The company analysis showed that Coroos currently has a contract for the importer and wholesaler “Tema Fine Foods”. These stated that the product that Coroos delivers are mainly purchased by ethnic buyers in Germany. This company is active in the ethnic market for a longer period of time. Therefore, the fact that they are already one of Coroos’s clients is an opportunity for Coroos as a further collaboration with this client could help Coroos introduce new products on the ethnic market.

In addition, there are several other big importers within the ethnic food market with whom Coroos can start a collaboration. The distribution analysis showed that importers like TOK GmbH and UnidexBV do play an important role in the distribution of well known brands (like Miras and/or Valle del Solle).

## **Threats**

**Threat 1. Ethnic groups adjusting to other cultures**

Newer generations of the ethnic groups in West-European countries are adjusting to the local cultures. Research has shown that there is a trend among these newer generation which are deviating from the culture of their ancestors and adjusting to other cultures. (Please see chapter 3.3 under “Trends in consumption”) Moreover, there is an uncertainty whether this trend will continue. This is a possible threat to the ethnic market as the demand for foreign products might drop.

**Threat 2. Changing consumption behavior**

There is currently a trend going on in which people start to eat more healthier. “healthfulness is the biggest mover, more so than taste and price.” (Lempert, 2020) This trend causes people to choose food what is considered as healthier. This means that the overall preferences of buying vegetables goes for fresh instead of preserved. This could affect Coroos as this would be leading to a decrease in sales. Therefore, Coroos should market their products in a new and “Healthy” way to eliminate the fear of eating unhealthy.

## Appendix 15: Store check analysis Mediterranean products

Occurrence out of 10 stores all SKU's in either Can or Pot counted in total per brand.

|                                   | Is occurring X<br>times out of the<br>10 stores. | Can | Pot |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------|-----|-----|
| Chtoura Garden                    | 9                                                | 60  | 0   |
| Miras                             | 7                                                | 39  | 29  |
| Garrido                           | 5                                                | 0   | 13  |
| NAZ                               | 5                                                | 9   | 0   |
| Saladitos                         | 5                                                | 0   | 6   |
| Sera                              | 5                                                | 5   | 11  |
| Valle Del Sole                    | 5                                                | 34  | 0   |
| Burcu                             | 4                                                | 11  | 9   |
| Tazine                            | 4                                                | 0   | 8   |
| Dere                              | 3                                                | 14  | 6   |
| Durra                             | 3                                                | 6   | 0   |
| Marmara                           | 3                                                | 8   | 6   |
| Mezida                            | 3                                                | 16  | 0   |
| Suntat                            | 3                                                | 13  | 5   |
| Tukas                             | 3                                                | 0   | 4   |
| Zine                              | 3                                                | 7   | 0   |
| Zohra                             | 3                                                | 0   | 7   |
| Ahinur                            | 2                                                | 7   | 1   |
| ECE                               | 2                                                | 18  | 8   |
| Gulcan                            | 2                                                | 1   | 2   |
| Harika                            | 2                                                | 3   | 0   |
| Penguen                           | 2                                                | 0   | 5   |
| Tat                               | 2                                                | 1   | 1   |
| Enis                              | 1                                                | 0   | 5   |
| Feray                             | 1                                                | 2   | 0   |
| Gonka (Huismerk Tanger)           | 1                                                | 1   | 0   |
| Hana                              | 1                                                | 4   | 0   |
| Irem                              | 1                                                | 2   | 1   |
| Kerim                             | 1                                                | 0   | 2   |
| La BIO IDEA                       | 1                                                | 5   | 0   |
| Macarido                          | 1                                                | 0   | 6   |
| Namli                             | 1                                                | 0   | 1   |
| Sahan                             | 1                                                | 0   | 1   |
| Tazeden                           | 1                                                | 8   | 5   |
| Zidney (Huismerk Tanger)          | 1                                                | 0   | 4   |
|                                   |                                                  |     |     |
|                                   |                                                  | Can | Pot |
| Total Can/Pot SKU's in 10 winkels |                                                  | 274 | 146 |

### Price comparison pulses products.

| Productname    | Price Mediterrean shop<br>(Cheapest 1 SKU) | Price Mediterrean shop<br>(Most expensive)          | Price in Dutch supermarkets<br>(Private label/least expensive<br>brand) | Price in Dutch supermarkets<br>(Premium/ most expensive brand) | Short conclusion                                                                                                                  |
|----------------|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Broad beans    | Chtoura €0,75 400g Can                     | Chtoura €1,75 850g Can                              | -                                                                       | -                                                              | This product is only available in Chtoura Garden and NAZ brand; this product is not available on Dutch supermarkets.              |
| Fava beans     | Chtoura €0,75 400g Can                     | Garrido 1,79 540g pot                               | AH/JUMBO PL €0,99 340g pot                                              | HAK €1,63 355g of €2,08 690g pot                               | markets. In ethnic stores more in Can. In general, prices are higher per kg in Dutch stores.                                      |
| Chick peas     | Irem €0,55 400g Can                        | Chtoura €1,69 800g Can                              | Valle del solle €0,59 400g Can                                          | Bonduelle €1,59 310g (1,99 BIO) Can                            | market; Dutch supermarkets do sell brands like VdS, Miras, Baktat, Gulcan but these are often harder to find in the store. Ethnic |
| Borlotti beans | Burcu €0,99 800g Can                       | Sera €0,99 400g Can                                 | AH PL €0.69 200g Can                                                    | AH PL €1,39 425g Can                                           | pulses but is almost available in every Mediterreanean grocery store; AH and Jumbo only offer 2 cans of PL. There are cheaper     |
| Lima beans     | Valle del Sole €0,99 400g Can              | Miras €1,35 570g pot                                | AH PL €0.69 200g Can                                                    | AH PL €0,99 400g Can                                           | every ethnic shop. However, volume and variation do differ per shop. Dutch shops do have little to no products.                   |
| Brown beans    | Tazeden €0,69 400g Can                     | La BIO IDEA €1,19 400g Can                          | AH PL €0.59 200g Can                                                    | HAK €1,69 365g pot                                             | this product. Dutch supermarkets have a bigger product variaty in PL or premium brands in pots and cans.                          |
| Lentilles      | Macarido €0,69 400g Can                    | La BIO IDEA €1,19 400g Can<br>Suntat €1,39 540g pot | AH PL €0.75 200g Can                                                    | Bonduelle €1,25 310g                                           | marrocan stores there is a lot of choice. Dutch Supermarkets have a decent but not an extensive product                           |
| White beans    | Miras €0,69 400g Can                       | Miras €1,25 800g Can                                | AH PL €0,99 360g pot                                                    | HAK €1,65 365g pot                                             | Offered in every ethnic shop, especially in pot but also sometimes in cans. AH/Jumbo have 5 products PL, HAK, and 1 pot Miras.    |

**Price comparison top 7 most occurring brands.**

|                                     | <b>Chtoura</b>               | <b>Miras</b> | <b>Garrido</b> | <b>NAZ</b>    | <b>Saladitos</b> | <b>Sera</b>                | <b>Valle del Solle</b> |
|-------------------------------------|------------------------------|--------------|----------------|---------------|------------------|----------------------------|------------------------|
|                                     | Can 425g                     | Pot 570g     | Pot 570g Miras | Can 425g      | Pot 600g         | Can 425g                   | Can 400g               |
| Average price Mediterreanean        | € 0,80                       | € 0,80       | € 0,99         | € 0,89        | € 1,49           | € 0,99                     | € 0,99                 |
|                                     | Pot 720ml<br>AH<br>tuinbonen | Pot 570g     | Pot 570g Miras | Not available | Not available    | Can 425g<br>AH<br>Borlotte | Can 400g               |
| Price of same or comparable product | € 1,49                       | € 1,15       | € 1,15         | -             | -                | € 1,39                     | € 0,59                 |

Deducted from the website of AH.nl and the store check photo's.

**Appendix 16: Store check analysis Polish products.**

|                                        | Is occurring X times<br>out of the 10 stores. | Can | Pot |
|----------------------------------------|-----------------------------------------------|-----|-----|
| Dawtona                                | 5                                             | 10  | 1   |
| Edmal                                  | 7                                             | 0   | 28  |
| Provitus                               | 6                                             | 0   | 13  |
| Pudliski                               | 6                                             | 15  | 2   |
| Rolnik                                 | 7                                             | 14  | 29  |
| Vitarol                                | 2                                             | 0   | 4   |
| Kwidzyn                                | 4                                             | 9   | 0   |
|                                        |                                               |     |     |
| Totaal Can/Pot SKU's in 7 Polish shops |                                               | 48  | 77  |

## Appendix 17: Operationalization Table

| Operationalization table             |                                           |                                              |                     |                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------|-------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Concept                              | Dimension                                 | Sub-Dimension                                | Research approach   | Related information gap                                                                                                                                                                          | Search terms/ interview question                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Ethnic developments<br>People/Groups | Group size / growth / Future expectations |                                              | Desk research       | 1. The developments and trends need to be determined in more detail and research is needed on whether these are expected to continue in the nearby future                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Which groups developed the most?(top 5)</li> <li>• In what numbers did these groups develop?</li> <li>• Are they, and if so, where are these groups concentrated?</li> <li>• What background do these groups have?</li> <li>• Why did these groups develop so much?</li> <li>• What kind of people are these?</li> </ul>                                                                                                                                                                             |
|                                      | Consuming behavior                        | Usage of typical preserved vegetables/pulses | Desk/Field research | 1. The developments and trends need to be determined in more detail and research is needed on whether these are expected to continue in the nearby future                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• What are typical dishes that you make/eat?</li> <li>• Do you eat typical Dutch dishes?</li> <li>• To what extent do you believe that you have adjusted to the Dutch culture (in food habits)?</li> <li>• Do you rather buy preserved products or “fresh” products and why? Where do you buy these?</li> <li>• What (preserved) products/pulses do you buy? Where do you buy these?</li> <li>• If so, which brands, sizes do you buy?</li> <li>• What frequency do you buy these products?</li> </ul> |
|                                      |                                           | Shopping location                            | Desk/Field research | 2. Coroos lacks insight on how these typical products reaches the customer. Therefore more information is required about the stores, retailers, distributors, producers etc., that are involved. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Where do you like to do your groceries the most and why?</li> <li>• How often do you go to an ethnic/regular grocery store?</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

|                                                |                |                                   |                     |                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|------------------------------------------------|----------------|-----------------------------------|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Developments in Ethnic products/grocery stores | Grocery stores | Developments in amounts and sizes | Desk research       | 2. Coroos lacks insight on how these typical products reaches the customer. Therefore more information is required about the stores, retailers, distributors, producers etc., that are involved. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• How many different ethnic grocery stores are there in the NL and how many locations do they have?</li> <li>• What make these stores unique?</li> <li>• What makes your store unique?</li> <li>• Why is there a demand for these particular types of stores?</li> <li>• How do these stores look like? Does it differ with the regular grocery stores?</li> </ul>                                                                                                                                                                             |
|                                                | Products       | The typical products they sell    | Desk/Field research | 2. Coroos lacks insight on how these typical products reaches the customer. Therefore more information is required about the stores, retailers, distributors, producers etc., that are involved. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• What are typical products and brands that you sell?</li> <li>• What are the cheap brands?</li> <li>• What are the expensive or high quality brands?</li> <li>• How do these products look?</li> <li>• Are these products available in different sizes, which sizes?</li> <li>• What is the origin of the product, is it from a more local or exotic countries? Where is it produced?</li> <li>• Are these products also sold in regular grocery stores?</li> <li>• Do they sell products that are sold in regular grocery stores?</li> </ul> |
|                                                |                | Retailers                         | Desk/Field research | 2. Coroos lacks insight on how these typical products reaches the customer. Therefore more information is required about the stores, retailers, distributors, producers etc., that are involved. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Where do these stores buy their products?</li> <li>• Who are the retailers/distributors?</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

## Appendix 18: Phone conversation with Tema Fine Foods

| Tema Fine Foods | Dutch (original)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | English (translated)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Vraag:          | Kunt u me misschien vertellen of jullie alleen producten importeren/distribueren of bent u hiernaast ook groothandel?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Could you perhaps explain are you only an importer/distributor or are you a wholesaler as well?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Antwoord:       | Wij doen allebij, we importeren eigen merken maar verkopen ook andere merken die geïmporteerd worden door andere importeurs.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | We do both, we importer products for our own brands but we also resell other brands which are imported by other importers.                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Vraag:          | Hoe zit dat bij Chtoura en Saladitos?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | How is that with Chtoura and Saladitos?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Antwoord:       | Wij zijn hoofdzakelijk de importeur en distributeur van de Chtoura en Saladitos.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | We are mainly the importer and distributor of as well as Chtoura as Saladitos                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Vraag:          | Dus naast jullie zijn er geen andere bedrijven die deze merken importeren?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | So there are no other companies who import these products?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Antwoord:       | Nee dat klopt, wij hebben als enige die rechten daarvoor zegmaar.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Thats right, we are the only ones who have the rights to do so.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Vraag:          | Kunt u me misschien vertellen hoe producten zoals Chtoura of Saladitos in de winkel terecht komen?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Could you possibly tell me how products like Chtoura or Saladitos end up in the store?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Antwoord:       | Wij bestellen de producten bij onze leveranciers, deze worden vervoerd per container naar ons. Onze afnemers die bestellen bij ons, dat kunnen dus deze merken zijn maar ook andere producten. Wij zetten de producten samen op 1 of 2 pallets (crossdocking), dat verschilt per winkel natuurlijk. Als dit Nederlandse klanten zijn kunnen we het vaak dezelfde dag nog leveren, bij Duitse of andere klanten zit er vaak nog een dag tussen. | We order the products from our suppliers, these are transported by container to us. Our customers order from us, which could be brands we import but also other products. We put the products together on 1 or 2 pallets (crossdocking), this differs per store of course. If these are Dutch customers we can often deliver the same day, with German or customers from other countries it would take an extra day. |
|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Vraag:          | Zijn jullie alleen actief in Nederland/Duitsland of ook nog andere landen?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Are you only active in the Netherlands/Germany or also in other countries?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Antwoord:       | Wij leveren onze producten in bijna alle landen van europa, dus bijvoorbeeld Duitsland, Denemarken, Frankrijk maar ook Spanje. Behalve Polen, daar hebben we nog geen klanten.                                                                                                                                                                                                                                                                 | We deliver our products in almost all countries of Europe, so for example Germany, Denmark, France but also Spain. Except Poland, there we have no customers yet.                                                                                                                                                                                                                                                    |
|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Vraag:          | Kunt u me misschien vertellen wat voor klanten dit zijn?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Could you possibly tell me what kind of customers these are?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Antwoord:       | Wij leveren onze producten aan supermarkten maar ook aan groothandels.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | We supply our products to supermarkets but also to wholesalers.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Vraag:          | Kunt u misschien een paar groothandels of supermarkten opnoemen?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Could you maybe name a few wholesalers or supermarkets?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Antwoord:       | Nee, ik weet ook niet of dat kan ivm privacy dus liever niet.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | No, I don't know if that's possible because of privacy so I'd rather not.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

|           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Vraag:    | Ik zag dat een groothandel/importeur KAF Trading ook Chtoura aanbied, dus dan zou het zo moeten zijn dat deze ook bij jullie afneemt klopt dat?                                                                                                                                                | I saw that a wholesaler/importer KAF Trading also offers Chtoura, so then it should be the case that they also buys from you is that correct?                                                                                                                                       |
| Antwoord: | Ja dat klopt, dat kan ik wel tegen je zeggen, dat is een klant van ons.                                                                                                                                                                                                                        | Yes that's right, I can tell you, that's a client of ours.                                                                                                                                                                                                                          |
|           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Vraag:    | Om een beeld te vormen hoe groot dit merk is, kunt u me misschien vertellen hoe vaak en in hoe grootte volumes Chtoura bij jullie wordt geleverd?                                                                                                                                              | To get an idea of how big this brand is, perhaps you could tell me how often and in what size volumes Chtoura comes to you?                                                                                                                                                         |
| Antwoord: | Er komen gemiddeld 5 containers per week binnen maar dit verschilt. Soms hebben we in een week geen containers en de andere keer hebben we er weer veel meer.                                                                                                                                  | On average we have 5 containers coming in per week but this varies. Sometimes we have no containers in a week and other times we have many more.                                                                                                                                    |
|           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Vraag:    | En hoeveel blikken zitten er dan in een container?                                                                                                                                                                                                                                             | And how many cans are in a container?                                                                                                                                                                                                                                               |
| Antwoord: | Dat verschilt, het is afhankelijk van het gewicht van het product omdat je in Europa een gewichtslimiet heb per container. Ik schat zelf in dat dit ongeveer tussen de 3500 en 4000 dozen ligt. Het ligt er natuurlijk ook aan hoe groot de blikken zijn, of het dozen van 6, van 12 zijn etc. | That varies, it depends on the weight of the product because in Europe you have a weight limit per container. I estimate myself that this is approximately between 3500 and 4000 boxes. Of course, it also depends on how big the cans are, whether they are boxes of 6, of 12 etc. |
|           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Vraag:    | Ik zag dat Coroos Kapucijners aan jullie levert, kunt u me misschien vertellen naar wat voor klanten deze geleverd worden?                                                                                                                                                                     | I saw that Coroos supplies Kapucijners to you, could you perhaps tell me what kind of customers these are supplied to?                                                                                                                                                              |
| Antwoord: | Ja dat klopt, deze worden vaak in Duitsland bij ons besteld. Er zit een groothandel in Essen die wekelijks wel een partij bij ons bestelt.                                                                                                                                                     | Yes, they are often ordered from us in Germany. There is a wholesaler in Essen who orders a batch from us every week.                                                                                                                                                               |
|           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Vraag:    | Kunt u me vertellen welke groothandel dat is?                                                                                                                                                                                                                                                  | Can you tell me which wholesaler that is?                                                                                                                                                                                                                                           |
| Antwoord: | Nee, ik weet ook niet of ik dat mag, weer door privacy enzo.                                                                                                                                                                                                                                   | No, I don't know if I'm allowed to either, again due to privacy and such.                                                                                                                                                                                                           |
|           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Vraag:    | Kunt u me vertellen of de partijen van deze producten rechtstreeks van de fabrikant komen of zit hier ook nog een tussenpersoon tussen? Dus bijvoorbeeld bij Chtoura, dat komt uit Libanon en Saladitos uit Spanje, of importeren jullie dit via iemand anders?                                | Can you tell me if the batches of these products come directly from the manufacturer or is there an intermediary in between? So for example with Chtoura, that comes from Lebanon and Saladitos from Spain, or do you import this through someone else?                             |
| Antwoord: | Hier zit geen tussenpersoon tussen, wij bestellen voor Chtoura en Saladitos direct van de fabrikant.                                                                                                                                                                                           | There is no middleman in this, we order for Chtoura and Saladitos directly from the producer.                                                                                                                                                                                       |
|           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Vraag:    | Dus als ik het goed begrijp, jullie bestellen het vanaf de fabriek, de producten worden bij jullie geleverd/samengesteld en verkocht aan groothandels en supermarkten; dat klopt?                                                                                                              | So if I understand correctly, you guys order it from the factory, the products are delivered/combined at your place and sold to wholesalers and supermarkets; that's right?                                                                                                         |

|           |                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Antwoord: | Ja dat klopt                                                                                                                                                                                                                                                    | Yes, that's right.                                                                                                                                                                                                     |
|           |                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                        |
| Vraag:    | En gebeurt het ook wel eens dat jullie direct een levering vanuit de fabriek laten vervoeren naar een klant of groothandel, dat jullie als het ware functioneren als tussenpersoon?                                                                             | And does it also sometimes happen that you have a delivery shipped directly from the factory to a customer or wholesaler, that you function as an intermediary, so to speak?                                           |
| Antwoord: | Ja dat gebeurt wel eens, met een groot merk zoals Chtoura kan dat wel maar zoiets als Saladitos is dan net weer niet groot genoeg. Vaak wordt dan alsnog een container bij ons geleverd en regelen wij dat de pallets worden over geplaatst in een vrachtwagen. | Yes, that does happen sometimes, with a big brand like Chtoura, but something like Saladitos is just not big enough. Often a container is delivered to us and we arrange for the pallets to be transferred to a truck. |

## Appendix 19: Phone conversation with UnidexBV

|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| UnidexHollandBV |                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                    |
| Vraag:          | U levert het merk Miras, nu weet ik dat TOK in Duitsland hier een importeur van is. Zijn jullie dat ook of kopen jullie dit merk via hun?                                                                                                                                            | You supply the brand Miras, I know that TOK in Germany is an importer of this. Are you the same or do you buy this brand through them?                                                                                             |
| Antwoord:       | Wij zijn van dit merk een groothandel, ik zie ook in ons systeem dat we deze inderdaad van TOK in Groneau halen, in Duitsland. Wat zei van Miras zijn, zijn wij dan weer Valle Del Sole                                                                                              | We are a wholesaler of this brand, I also see in our system that we indeed get it from TOK in Groneau, in Germany. What they are for the brand Miras, are we for Valle Del Sole.                                                   |
|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                    |
| Vraag:          | Weet u waar Miras wordt geproduceert?                                                                                                                                                                                                                                                | Do you know where this brand is produced?                                                                                                                                                                                          |
| Antwoord:       | Nee dat weet ik niet.                                                                                                                                                                                                                                                                | No, I do not.                                                                                                                                                                                                                      |
|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                    |
| Vraag:          | Betreft Valle Del Sole, zijn jullie hier de enige importeur van?                                                                                                                                                                                                                     | Regarding Valle Del Sole, are you the only importer of this?                                                                                                                                                                       |
| Antwoord:       | Dat klopt, dat is echt ons merk, wij zijn de enigste die dit importeren.                                                                                                                                                                                                             | That's right, that's really our brand, we're the only ones who import it.                                                                                                                                                          |
|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                    |
| Vraag:          | Kunt u me vertellen waar dit wordt geproduceert?                                                                                                                                                                                                                                     | Can you tell me where this is produced?                                                                                                                                                                                            |
| Antwoord:       | Dat ligt er heel erg aan waar de grondstoffen vandaan komen, als ik zo in mijn systeem kijk zie ik ook rond de 200 landen staan. De conserven producten worden bijvoorbeeld in Italië of Peru geproduceert.                                                                          | That depends very much on where the raw materials come from, if I look in my system I see around 200 countries. The canned products, for example, are produced in Italy or Peru.                                                   |
|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                    |
| Vraag:          | Als we bijvoorbeeld de 425ml kikkererwten van Valle Del Solle pakken?                                                                                                                                                                                                                | For example, if we take the 425ml chickpeas from Valle Del Solle?                                                                                                                                                                  |
| Antwoord:       | Ik zie dat deze in Italië worden geproduceert                                                                                                                                                                                                                                        | I see that these are produced in Italy                                                                                                                                                                                             |
|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                    |
| Vraag:          | Produceren jullie dit zelf? Hebben jullie een eigen fabriek of wordt dit door iemand anders gedaan?                                                                                                                                                                                  | Do you guys produce this yourselves? Do you have your own factory or is this done by someone else?                                                                                                                                 |
| Antwoord:       | De conserven producten die jij opnoemt worden niet door ons zelf geproduceert, we hebben wel een fabriek in Tailand maar hier worden ander soorten producten gemaakt. Betreft bijvoorbeeld de kikkererwten dat besteden we uit aan andere partij waar dan ons label op word geplakt. | The canned products you mention are not produced by us, we do have a factory in Thailand but there we make other types of products. For example for the chickpeas we outsource that to another party where our label is put on it. |
|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                    |

|           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Vraag:    | Kunt u me misschien vertellen wat voor soort klantengroep jullie leveren?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Could you perhaps tell me what kind of customer group you provide?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Antwoord: | Wij leveren aan verschillende Nlse supermarkten zoals de AH of de Jumbo maar ook aan verschillende groothandels en winkels. Iedereen kan bij ons bestellen, wij hanteren dan wel een minimale bestelling van €500,-                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | We supply various Nlse supermarkets such as the AH or the Jumbo but also to various wholesalers and stores. Anyone can order from us, we have a minimum order of € 500, -.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Vraag:    | Kunt u misschien een aantal groothandels opnoemen die deze producten afnemen?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Could you perhaps list some wholesalers who take these products?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Antwoord: | <p>Daar zal ik eventjes voor naar moeten kijken, we hebben enorm veel klanten en als ik zoek naar groothandels komen ook vaak winkels naar boven. Wat ook vaak gebeurd is dat winkels grote partijen afnemen en die zelf doorverkopen aan kleinere winkels. Je moet je ook niet vergissen in de grootte van een winkel, kleine tokos kunnen een enorm hoge omzet draaien. Soms hebben deze kleine tokos nog een paar garageboxen met producten staan en verkopen deze door aan andere winkels.</p> <p>Als ik er een paar voor je moet opnoemen moeten ze ook te vinden zijn op internet vanwege privacy, als ik zo een zoek kan ik bijvoorbeeld KRGAsianfoods.com vinden, dat is een groothandel die bij ons koopt</p> | <p>I'll have to take a look at that, we have a huge number of customers and when I search for wholesalers, stores often come up as well. What also often happens is that stores buy large batches and resell them themselves to smaller stores. Don't be mistaken about the size of a store, small ethnic stores can have a huge turnover. Sometimes these still have a few garageboxes full with products and they resell them to other stores.</p> <p>If I have to list a few for you they should also be found on the internet because of privacy, if I search for one like that I can find for example KRGAsianfoods.com, that is a wholesaler who buys from us</p> |
|           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Vraag:    | Ik zag Miras en Valle Del Solle in bijvoorbeeld winkels staan zoals Tanger Markt of Avantage, zijn dit klanten van jullie?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | I saw Miras and Valle Del Solle in stores like Tangier Market or Avantage, for example, are these customers of yours?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Antwoord: | Ja dat klopt, ik zie deze ook in ons systeem staan.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Yes that's right, I see these in our system as well.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

## Appendix 20: Corum Zeist

|                                                                          |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                        | Welke etnische achtergrond heeft uw grootste klantengroep?<br><br>(Hiernaast nog andere groepen?)                                                                                       | 80% zijn Nederlands en daarnaast Surinaams, Marokkanen en Syrische mensen.<br><br>80% of my customers are Dutch. And also Surinamese, Moroccan and Syrian people.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 2                                                                        | Wat is volgens u de belangrijkste reden dat deze klanten bij jullie boodschappen komen doen?                                                                                            | Kwaliteit en vriendelijkheid, zo kan je het ook zien aan de recensies op internet. We zijn geen Albert Heijn, van kijk, daar staat het en zoek het uit. Nee, wij lopen mee en geven advies en soms ook recepten.<br><br>Quality and kindness, as you can see from the reviews on the internet. We're not like Albert Heijn, where they only give customers directions to find the product. We care about customers. We help people to find what they need and give them advices and recipes.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 3                                                                        | Wat zijn de best verkopende productgroepen in uw winkel?                                                                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Humus soorten</li> <li>- Olijven</li> <li>- Noten</li> <li>- Groente</li> <li>- Fruit</li> <li>- Peulvruchten, opzich ook wel goed, maar dat gaat niet zo hard als de rest.</li> </ul><br><ul style="list-style-type: none"> <li>- Humus types</li> <li>- Olives</li> <li>- Nuts</li> <li>- Vegetables</li> <li>- Fruits</li> <li>- Pulses, not as good as the other products.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Graag zou ik u wat willen vragen betreft de categorieën peulvruchten.... |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 4                                                                        | U zegt dat .... goed verkopende productgroepen zijn; hoe belangrijk is het dat u peulvruchten aanbiedt?<br><br>(Zijn er mensen die speciaal voor de peulvruchten naar de winkel komen?) | <p>Ik denk in procenten 20%. Je moet het er wel bij hebben. Je kan geen supermarkt of kleine zaak beginnen zonder peulvruchten. Ze zouden niet zo zeer niet meer komen als ik het niet zou hebben, maar ze zoeken ze wel altijd op.</p> <p>Expressed in a percentage, I think 20%. Pulses are products needed. You can't start a supermarket or small business without pulses. You won't lose your customers if you stopped selling pulses, but at the same time it's also a product they want to buy in my store.</p> <p>Gedroogde producten zijn voor jonge mensen geen optie. Iedereen is druk en werkt. Dus op het moment dat je kookt moet alles binnen een uur klaar zijn. Dan ga je niet nog eens een dag van tevoren de peulvruchten weken. Die tijd is een beetje voorbij.</p> <p>Dried pulses are not convenient for young people. They're all busy with their jobs. They cook and want it to be finished in an hour. So they won't week pulses a day in advance. That time is over.</p> |
| 5                                                                        | Hoe stelt u uw assortiment van peulvruchten samen?                                                                                                                                      | Eerst begon ik met het aanbieden van Turkse merken maar later ben ik overgestapt naar DERE, omdat het beter/mooier/luxer uit ziet. Ik vind het zelf heel belangrijk om een goeie kwaliteit aan te bieden.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

|   |                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | <p>(Wat zijn belangrijke factoren die meespelen bij het samenstellen van de peulvruchten assortiment)</p> | <p>First I started offering Turkish brands, but later I decided to choose DERE. It simply looks better/prettier/luxurious. I think it's very important to offer good quality.</p> <p>Het moet mooi ogen. Als het niet mooi oogt en het is goedkoop gaan de klanten het toch niet kopen.</p> <p>It has to look good. Customers won't buy products that don't look good and cheap.</p>         |
| 6 | <p>Wat zijn volgens u de best verkopende merken binnen deze categorie en waarom?</p>                      | <p>Ik heb niet zoveel verschillende merken en ook niet zoveel merken geprobeerd maar, ik ben nu erg te spreken over DERE.</p> <p>I haven't tried that many brand, but I'm really satisfied with DERE.</p> <p>Persoonlijk vind ik het van hoge kwaliteit.<br/>De verpakking oogt mooier en luxer.</p> <p>Personally, I think it's high-quality.<br/>The package looks nice and luxurious.</p> |

## Appendix 21: Defne Amersfoort

|                                                                                 |                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                               | Welke etnische achtergrond heeft uw grootste klantengroep?<br><br>(Hiernaast nog andere groepen?)                                                            | Voornamelijk Turks<br><b>Mostly Turkish.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 2                                                                               | Wat is volgens u de belangrijkste reden dat deze klanten bij jullie boodschappen komen doen?                                                                 | Ze komen naar ons toe omdat wij goedkoop zijn. De prijs-kwaliteit verhouding is goed. Ze komen voor verse groenten. Ook bieden we andere producten aan dan de Nederlandse supermarkten.<br><b>They come to our store, because we're cheap. Our value for money is good. We offer fresh vegetables and other products that aren't available at Dutch supermarkets.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 3                                                                               | Wat zijn de best verkopende productgroepen in uw winkel?                                                                                                     | Voornamelijk loopt Vlees, Vers en Droog goed maar dit is heel erg afhankelijk van de aanbiedingen die we hebben. Het maakt niet uit wat ik in de aanbieding gooi; het loopt als een trein.<br><b>Products that we sell most are meat, fresh products and dried products. But it also depends on our current offers. It doesn't really matter which current offers, it just sells very good.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <u>Graag zou ik u wat willen vragen betreft de categorieën peulvruchten....</u> |                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 4                                                                               | U zegt dat .... goed verkopende productgroepen zijn; hoe belangrijk is het dat u peulvruchten aanbied?                                                       | Het is een beetje belangrijk, we moeten wel peulvruchten hebben in onze winkel. Als wij een actie doen met de peulvruchten dan loopt het ook altijd erg goed.<br><b>It's kinda important. We got to have pulses in our store. If we put out a current offer of pulses, it sells really good.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 5                                                                               | Hoe stelt u uw assortiment van peulvruchten samen?<br><br>(Wat zijn belangrijke factoren die meespelen bij het samenstellen van de peulvruchten assortiment) | Ik kijk voornamelijk wat loopt. Ik bestel een aantal merken en zet die in een schap. De volgende keer dat ik moet bestellen, kijk ik naar hoeveel we van iets hebben verkocht. Als ik dan zie dat van het ene merk nog maar twee potten staan en van het andere merk het schap nog helemaal vol staat, weet ik dat ik degene die ik veel verkocht heb, moet bij bestellen. Die andere haal ik uit het schap. Het is een beetje proberen.<br><b>I mostly follow my guts. I order a few brands and put them in the store. I look at how much we've sold from a certain brands. If we've sold many, I order them again. If we've sold few, I don't. It like trial and error.</b> |
| 6                                                                               | Wat zijn volgens u de best verkopende merken binnen deze categorie en waarom?                                                                                | Merken die allemaal een beetje goed lopen zijn Suntat, Miras, Namli, Marmara en Chtoura.<br><b>Brands like Suntat, Miras, Namli, Marmara and Chtoura are sold well.</b><br><br>Het maakt niet per se uit waar het vandaan komt. Het gaat er voornamelijk om dat mensen het kennen van vroeger.<br><b>It doesn't really matter where products come from. What's really important is that people can associate with the products.</b>                                                                                                                                                                                                                                           |

## Appendix 22: Hira Utrecht

|                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                               | Welke etnische achtergrond heeft uw grootste klantengroep?<br><br>(Hiernaast nog andere groepen?)                                                                                                                                                                      | Turks en Marokkaans.<br><b>Turkish and Moroccan.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 2                                                                               | Wat is volgens u de belangrijkste reden dat deze klanten bij jullie boodschappen komen doen?                                                                                                                                                                           | Wij hebben een specifiek aanbod. Onze producten kan je niet allemaal bij de Nederlandse supermarkt halen.<br><b>We have a specific offer. Our products can't be bought at Dutch supermarkets.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 3                                                                               | Wat zijn de best verkopende productgroepen in uw winkel?                                                                                                                                                                                                               | Vlees en verse groenten.<br><b>Meat and fresh vegetables.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <u>Graag zou ik u wat willen vragen betreft de categorieën peulvruchten....</u> |                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 4                                                                               | U zegt dat .... goed verkopende productgroepen zijn; hoe belangrijk is het dat u peulvruchten aanbiedt?<br><br>(Zijn er mensen die speciaal voor de peulvruchten naar de winkel komen?)                                                                                | Het is erg belangrijk, omdat de peulvruchten erg gewild zijn bij onze klanten.<br>Zonder de peulvruchten zouden de mensen niet per se niet meer naar ons toekomen, maar het zou wel een verschil maken.<br><b>It's very important, because pulses are something that our customers want and need. If we didn't sell pulses, it would make a difference.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 5                                                                               | Hoe stelt u uw assortiment van peulvruchten samen?<br><br>(Wat zijn belangrijke factoren die meespelen bij het samenstellen van de peulvruchten assortiment)                                                                                                           | Ik kijk naar wat de leverancier heeft en naar waar de interesse ligt bij onze klant. Zo probeer ik een aantal producten uit en kijk ik wat er goed loopt en wat niet.<br><b>I check what our supplier has to offer and at the customer's demand. That's how I try to see what works and what doesn't.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 6                                                                               | Wat zijn volgens u de best verkopende merken binnen deze categorie en waarom?                                                                                                                                                                                          | Ik denk niet zo zeer dat één van mijn merken beter verkoopt dan andere. Mensen kijken denk ik niet per se naar het merk maar meer naar grootte van de verpakking, hoe het eruit ziet en de prijs.<br><b>I don't think brands outsell each other. Customers are interested in how the product looks and what it costs. They're not interested in brands.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Ik ben dan ook benieuwd naar hoe deze producten naar NL / in uw winkel komen;   |                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 7                                                                               | Kunt u me uitleggen waar jullie deze producten vandaan halen?<br><br>(Haalt u dan uw producten ook wel eens rechtstreeks uit een ander land(producent)/via een importeur/via een groothandel?)<br><br>(Is er dan maar 1 partij die dit aanbiedt? Of zijn er meerdere?) | Ik haal alles van de groothandel en importeer nooit direct uit een ander land (behalve Duitsland) of van de fabriek want dat is veel te duur. En ik heb geen plek voor grote partijen.<br><b>I get everything from a wholesaler. I never import from another country (except from Germany) or the factory, because it costs too much. I also don't have enough storage for large quantities.</b><br><br>Zelf ga ik regelmatig naar de Spaanse polder<br>Ik bestel ook bij:<br>Multifood, die komen het brengen.<br>Tura Food, hier haal ik het zelf.<br><b>I often go to the 'Spaanse polder'. I also order at Multifood and Tura Food. Multifood delivers my products at the store. At Tura Food I pick up the products myself.</b><br><br>Soms bestel ik ook vanuit Duitsland bij TOK<br>(www.tokfood.com).<br><b>Sometimes I order from Germany at TOK.</b> |

## Appendix 23: Avantage Dordrecht

|                                                                                 |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                               | Welke etnische achtergrond heeft uw grootste klantengroep?<br><br>(Hiernaast nog andere groepen?)                                                                                       | In procenten zou ik zeggen 30% Turks, 25% Marokkaans, 25% Nederlands en de rest overige groepen.<br><br><i>In percentages I would say 30% Turkish, 25% Moroccan, 25% Dutch and the rest other groups.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 2                                                                               | Wat is volgens u de belangrijkste reden dat deze klanten bij jullie boodschappen komen doen?                                                                                            | Prijs-kwaliteit verhouding. Wij leveren verse producten. We hebben een verse slagerij, verse groenten en fruit en een verse bakkerij. Daartegenover staat er een bedrag dat lager is dan de Nederlandse supermarkten. We verkopen ook andere producten die ze in de Albert Heijn niet kunnen vinden en daarom komen ze bij ons boodschappen doen.<br><br><i>Price quality ratio, we supply fresh products. We have a fresh butcher shop, fresh vegetables and fruits and a fresh bakery. On the other hand, we offer prices that are lower than the prices at Dutch supermarkets. We also sell other products that they can't find in the AH and that's why they come to shop at our store.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 3                                                                               | Wat zijn de best verkopende productgroepen in uw winkel?                                                                                                                                | Dat is de Slagerij, groente/fruit en bakkerij<br><i>That's the butcher shop, vegetable/fruits and bakery.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <u>Graag zou ik u wat willen vragen betreft de categorieën peulvruchten....</u> |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 4                                                                               | U zegt dat .... goed verkopende productgroepen zijn; hoe belangrijk is het dat u peulvruchten aanbiedt?<br><br>(Zijn er mensen die speciaal voor de peulvruchten naar de winkel komen?) | Nou, heel belangrijk, want we willen alles aanbieden en we willen zorgen dat de klanten niet weg lopen. We hebben, schat ik, al ongeveer 3 tot 4 jaar peulvruchten en dan zeker 25 meter aan blik en zak verpakte peulvruchten.<br><br><i>Well very important, because we want to offer everything and we want to make sure the customers don't walk away. I estimate that we have been selling pulses about 3 to 4 years already and then at least 25 meters of canned and bagged pulses.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 5                                                                               | Hoe stelt u uw assortiment van peulvruchten samen?<br><br>(Wat zijn belangrijke factoren die meespelen bij het samenstellen van de peulvruchten assortiment)                            | Er komen leveranciers bij ons langs en die vertellen wat hun meest verkochte artikelen zijn. En dan kiezen we welke we willen. Zo komen we aan ons huidige assortiment. Maar nu kijken we wat breder dan vroeger en vragen we aan de klant of ze iets missen en wat ze nog willen zien in de winkel. We gaan wat meer met de trend mee. Mensen willen ook proberen een gezonder leven te leiden. Als ze kijken naar peulvruchten, dan zorgen wij dat ze er zijn.<br><br><i>Suppliers come to us and they tell us about their best-selling items and then we choose which products we want and that's how we get our current range. But now we look a little further than before and ask the customer what we are short of and what they still would like to see in the store? We follow the trend. People also want to try to live a healthier life. When they look at pulses and we make sure that they are there.</i><br><br>We kijken ook naar merk. We proberen zoveel mogelijk met vaste merken te werken en die verkopen allemaal.<br><i>We also check out the brand. We try to work with the same brands as much as possible and those all sell very well.</i> |

|   |                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                   |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 6 | <p>Wat zijn volgens u de best verkopende merken binnen deze categorie en waarom?</p> | <p>Ik heb voornamelijk Turkse merken.<br/> Miras is een erg goede, maar ik koop ook veel HAK en gewone producten.<br/> <i>I mostly have Turkish brands. Miras is a very good one, but I also buy a lot of HAK and plain products.</i></p> <p>Ik verkoop ook:<br/> Chtoura<br/> Tagene (Marokkaans)<br/> ECE (deze komen van Tur-Ned)<br/> Valle Del Solle (die is ook een beetje duurder)</p> <p><i>I also sell:<br/> Chtoura<br/> Tagene (Moroccan)<br/> ECE (these come from Turkey to the Netherlands)<br/> Valle Del Solle (which is also a bit more expensive)</i></p> | <p>Ze hebben een goed vertrouwen achter gelaten de afgelopen jaren. Ze hebben een sterk merk op gebouwd.</p> <p><i>They have built trust in recent years. They have built a strong brand.</i></p> |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## Appendix 24: Od&Do Kapelle

|                                                                               |                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                             | Wat is jullie grootste etnische klantengroep?                                                                                                                                         | Voornamelijk Poolse arbeidsmigranten.<br>Hier in de buurt is er veel werk waar zij op af komen.<br><b>Mostly polish labor migrants. In the neighbourhood there's a lot of work they want to do.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                  |
| 2                                                                             | Wat is de reden dat deze klanten bij jullie boodschappen komen doen?                                                                                                                  | Polen gaan net zo goed naar de Nederlandse supermarkten. Ze komen hier vooral voor de specifieke Poolse producten.<br><b>Polish people also go to Dutch supermarkets. Here they buy typical polish products.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                  |
| 3                                                                             | Wat zijn de best verkopende productgroepen in uw winkel?                                                                                                                              | Vooral vlees. Ik bied veel verschillende soorten worsten aan. Dit is typisch Pools, wat niet in andere winkels te vinden is.<br><b>Mostly meat. I offer different kinds of sausages. This is typical polish, not to be found at other stores.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                  |
| Graag zou ik u wat willen vragen betreft de categorieën conserven             |                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                  |
| 4                                                                             | U zegt dat .... goed verkopende productgroepen zijn; hoe belangrijk is het dan dat u conserven aanbiedt?<br><br>(Zijn er mensen die speciaal voor de conserven naar de winkel komen?) | Het is niet echt belangrijk... Ik denk dat het zo'n 1 of 2 % uitmaakt van de complete winkel. Polen kopen hun groenten voornamelijk vers.<br><b>It's not that important. I think 1 or 2% of the products in our store are pulses. Polish people mainly buy fresh vegetables.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                  |
| 5                                                                             | Hoe stelt u uw assortiment van peulvruchten samen?<br><br>(Wat zijn belangrijke factoren die meespelen bij het samenstellen van de peulvruchten assortiment)                          | Ik kijk naar de vraag van de klanten. Dit doe ik door met ze erover te praten. Of wanneer ze iets missen, vragen ze er soms ook naar. Dan kan ik kijken of ik het kan bestellen.<br><br><b>I care about the customer's demand. I talk with them about this. They also ask me sometimes for a certain product that they miss in the store. I can check whether I can order it or not.</b><br><br>Door de jaren heen heb ik ook verschillende producten geprobeerd om te kijken wat loopt. Wanneer een product er na een paar jaar nog staat, weet ik dat ik dat niet meer ga aanbieden. Zo ben ik uiteindelijk bij deze selectie gekomen en dat is voldoende.<br><br><b>Over the years I've also tried different kinds of products to see what works and what doesn't. When a product isn't bought much, I won't offer it anymore. That's how I got to the selection of products that are now in my store.</b> |                                                                                                                                                                  |
| 6                                                                             | Wat zijn volgens u de best verkopende merken binnen deze categorie en waarom?<br><br>En andere merken ? zoals<br>A. Rolnik<br>B. Dawtona<br>C. Pudliski                               | Pamapol, dat zijn goede producten voor kant-en-klare gerechten.<br><b>Pamapol are good products for MRE's.</b><br><br>Deze worden niet zoveel verkocht. Polen gebruiken deze producten puur voor speciale gelegenheden, zoals met Pasen.<br><b>Those are not sold much. Polish people only use them for special occasions, like holidays such as Easter.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Ze zijn bekend met het merk vanuit Polen en het is gemakkelijk om klaar te maken.<br><br><b>They're familiar with the polish brand and it's easy to prepare.</b> |
| Ik ben dan ook benieuwd naar hoe deze producten naar NL / in uw winkel komen; |                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                  |

|   |                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7 | Kunt u me uitleggen waar jullie deze producten vandaan halen? | <p>Ik haal mijn producten van verschillende groothandels direct uit Polen.<br/><b>I get my products at several wholesalers directly from Poland.</b></p> <p>Ik bestel geen producten uit andere landen of direct bij een fabriek.<br/><b>I don't order products from other countries or directly at the factory.</b></p> |
|---|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## Appendix 25: Krowka Goes

|                                                                               |                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                             | Wat is jullie grootste etnische klantengroep?                                                                                                                | Vooral Pools, maar ook Roemenen en Nederlanders.<br><b>Mostly Polish, but also Romanians and Dutch people.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 2                                                                             | Wat is de reden dat deze klanten bij jullie boodschappen komen doen?                                                                                         | Polen komen bij ons, omdat ze de nationale producten missen. Nederlandse mensen komen graag voor de melkproducten. Wij hebben bijvoorbeeld melk met 3,2% vet. Dat heb je niet in de Nederlandse winkels. Ze vinden Pools vlees, brood en Poolse snoepjes ook lekker.<br><b>Poles come to us, because they miss the national products. Dutch people like to visit us for milk products. For example, we have milk with 3.2% fat. You don't have that in Dutch stores. They also like Polish meat, bread and Polish sweets.</b>                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 3                                                                             | Wat zijn de best verkopende productgroepen in uw winkel?                                                                                                     | Alcohol, bier en vlees.<br><b>Alcohol, beer and meat.</b><br>Vooral de Poolse mensen komen hier voor bier maar ook Nederlandse mensen willen wel eens wat anders/nieuws proberen.<br><b>Especially Polish people come to us for beer but Dutch people also want to try something different/new.</b><br>Hiernaast denk ik dat de slagerij het hart van de winkel is. De meeste mensen komen hiervoor.<br><b>In addition to this, I think the butcher shop is the heart of the store. Most people visit us for this.</b>                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <u>Graag zou ik u wat willen vragen betreft de categorieën conserven</u>      |                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 4                                                                             | U zegt dat .... goed verkopende productgroepen zijn; hoe belangrijk is het dan dat u conserven aanbiedt?                                                     | Ik denk dat we wat klanten verliezen, omdat mensen hier big shopping doen. Als we niet hebben wat zij willen, gaan ze naar andere winkels die wel alles hebben wat ze nodig hebben. Dan halen ze alles daar. Dus ik denk dat het wel belangrijk is.<br><b>I think we are losing some customers, because of "big shopping". If we don't have what they want, they visit other stores that do have everything they need. Then they get everything there. So I think it does matter.</b>                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 5                                                                             | Hoe stelt u uw assortiment van peulvruchten samen?<br><br>(Wat zijn belangrijke factoren die meespelen bij het samenstellen van de peulvruchten assortiment) | Het is niet dat we in één keer bepalen wat we allemaal willen hebben. We hebben wel standaard producten. Sinds we deze winkel hebben geopend, zijn we de eerste paar maanden gaan proberen wat het beste loopt en wat de mensen het meeste kopen.<br><b>It's not that we decide all at once what products we want to have. We do have standard products. Since we've opened this store, we've spent the first few months trying what sells best and what people buy the most.</b><br>Het ligt eraan wat de klanten nodig hebben. Als een product niet goed loopt, dan veranderen we dat en proberen we iets anders.<br><b>It depends on what the customers need. If a product doesn't sell well, we change it and try something else.</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 6                                                                             | Wat zijn volgens u de best verkopende merken binnen deze categorie en waarom?                                                                                | Rolnik en Edmal.<br><b>Rolnik en Edmal.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Geen idee eigenlijk. Voor mij is het allemaal hetzelfde. Je bereidt het allebei op dezelfde manier. Misschien dat ze naar de prijs kijken, maar dat weet ik niet.<br><b>I've got no idea. To me, it's all the same. You prepare it both the same way. Maybe they look at the price, but I don't know.</b> |
| Ik ben dan ook benieuwd naar hoe deze producten naar NL / in uw winkel komen; |                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

|   |                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7 | <p>Kunt u me uitleggen waar jullie deze producten vandaan halen?</p> <p>Bestellen jullie alles vanuit Polen?</p> <p>Kunt u me vertellen bij welk bedrijf u uw bestellingen doet?</p> <p>Weet u toevallig ook andere Poolse groothandels?</p> | <p>Ze brengen dit iedere donderdag met een grote levering, met de vrachtwagen direct uit Polen. Er komen dan ook producten mee uit Roemenië. Die brengen ze naar Polen en dat komt dan via dezelfde levering bij ons.</p> <p><i>They deliver every Thursday with a big delivery by truck directly from Poland. They also bring products from Romania. They bring them to Poland and that comes to us through the same delivery.</i></p> <p>We bestellen ook bij een ander Nederlands bedrijf, maar dat zijn voornamelijk wijn en bevroren producten. Wat betreft conserven komt alles uit Polen.</p> <p><i>We also order from another Dutch company, but those are mainly wine and frozen products. As for canned goods, everything comes from Poland.</i></p> <p>Deze producten bestellen wij bij MasterMedia. Maar het ligt er ook natuurlijk aan wat mijn baas wilt. Als dit bedrijf fouten maakt, kunnen we makkelijk switchen naar een ander.</p> <p><i>We order these products from MasterMedia. But of course it also depends on what my boss wants. If this company makes mistakes, we can easily switch to another one.</i></p> <p>Uit mijn hoofd ken ik geen andere leveranciers. Sinds ik hier werk, hebben we altijd bij MasterMedia besteld.</p> <p><i>I don't know any other suppliers. Since I've been working here, we've always ordered from MasterMedia.</i></p> |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## Appendix 26: Krowka Vlissingen

|                                                                               |                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                             | Wat is jullie grootste etnische klantengroep?                                                                                                                                         | Vooraf Pools.<br>Hiernaast ook een mix van mensen uit Oekraïne, Roemenië en Rusland.<br><b>Mostly Polish.</b><br><b>Alongside this, a mix of people from Ukraine, Romania and Russia.</b><br>Soms komen er ook Nederlandse mensen maar niet veel.<br><b>Dutch people visit us sometimes, but not that much.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                               |
| 2                                                                             | Wat is de reden dat deze klanten bij jullie boodschappen komen doen?                                                                                                                  | Wij hebben de Poolse producten die ze daar ook kennen en dat vinden ze fijn.<br><b>We have Polish products that they already know and they like that.</b><br>Soms komen Nederlandse mensen hier ook puur om eens een wat andere worst uit te proberen. Om iets speciaals te hebben bij een verjaardag ofzo.<br><b>Sometimes Dutch people come here just to try a different sausage. To have something special at a birthday party or something like that.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                               |
| 3                                                                             | Wat zijn de best verkopende productgroepen in uw winkel?                                                                                                                              | De dranken zijn erg populair. Pools bier of sterke drank smaakt heel anders dan wat je hier in de Nederlandse winkel kan krijgen.<br><b>Our drinks are very popular. Polish beer or liquor tastes very different from what you can get in the Dutch store.</b><br>Daarnaast halen ze hier ook vaak vlees, met name de worsten.<br><b>In addition, they often get meat here, especially sausages.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                               |
| Graag zou ik u wat willen vragen betreft de categorieën conserven             |                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                               |
| 4                                                                             | U zegt dat .... goed verkopende productgroepen zijn; hoe belangrijk is het dan dat u conserven aanbiedt?<br><br>(Zijn er mensen die speciaal voor de conserven naar de winkel komen?) | Niet zo belangrijk. Het is niet de voornaamste reden dat mensen hier komen. Het is wel belangrijk om te blijven concurreren met de andere winkels. Als mensen hier komen, willen we graag alles aanbieden en dan nog een beetje extra, zodat ze niet per se nog naar een andere supermarkt hoeven te gaan. Daarom hebben we ook conserven in onze winkel. Er is een vraag en daarnaast “shelf life matters”.<br>Conserven kan je lang bewaren.<br><b>Not that important. It's not the main reason why people come here. It's important though to keep competing with the other stores. When people come here, we like to offer everything and then just a little bit extra, so they don't need to go to another supermarket. That's why we also have canned goods in our store. There is a demand and "shelf life matters". Preserves can be kept for a long time.</b> |                                                                                                                                                               |
| 5                                                                             | Hoe stelt u uw assortiment van peulvruchten samen?<br><br>(Wat zijn belangrijke factoren die meespelen bij het samenstellen van de peulvruchten assortiment)                          | We kijken naar de vraag van de klant. Wat goed loopt, is waar meer vraag naar is en dat halen we binnen.<br><b>We check customer demand. If products sell well, that’s what customers demand. So that’s what we order.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                               |
| 6                                                                             | Wat zijn volgens u de best verkopende merken binnen deze categorie en waarom?                                                                                                         | Rolnik en Edmal zijn bij ons goed lopende merken.<br><b>Rolnik and Edmal are brands that sell well.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Ze kennen dit van het land waar ze vandaan komen en het is relatief goedkoop.<br><b>They know this from the country they come from and it is quite cheap.</b> |
| Ik ben dan ook benieuwd naar hoe deze producten naar NL / in uw winkel komen; |                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                               |
| 7                                                                             | Kunt u me uitleggen waar jullie deze producten vandaan halen?                                                                                                                         | Wij halen alle producten rechtstreeks uit Polen. Daar hebben we verschillende groothandels, die ook weer hun connecties hebben om aan de producten te komen. De fabrieken leveren aan distributeurs en die leveren aan onze connecties waar wij onze producten bij bestellen.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                               |

|  |                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | Bestellen jullie ook wel eens uit een ander land of rechtstreeks van de producent? | <p>We get all products directly from Poland. There we have several wholesalers, who again have their connections to get the products. Factories deliver to distributors and those deliver to our connections where we order our products from.</p> <p>Wij bestellen altijd via onze connecties dus niet uit andere landen of rechtstreeks vanuit de fabriek.</p> <p>We always order through our connections so not from other countries or directly from the factory.</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## Appendix 27: Moroccan customer 1

|   |                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                                                     | Ik ben Marokkaans.<br><b>I'm Moroccan.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 2 | In welke supermarkt(en) doet u voornamelijk uw boodschappen?<br><br>Komt u wel eens in een internationale supermarkt? | We gaan naar verschillende supermarkten zoals de Jumbo, Lidl, Albert Heijn en de Aldi.<br><b>We go to several supermarkets, like Jumbo, Lidl, Albert Heijn and Aldi.</b><br>Ik ga wel eens naar de Bahaar in Middelburg.<br><b>Sometimes I go to Bahaar in Middelburg.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 3 | Wat voor producten koopt u zoal in deze supermarkt?                                                                   | Ik doe zelf niet vaak boodschappen. Dat doet mijn vrouw vooral. Dingen die zij vaak meeneemt, zijn kip, rijst, pasta, groente, fruit, melk, verschillende dingen.<br><b>I don't do a lot of grocery shopping myself. My wife mostly does that. Things she often brings are chicken, rice, pasta, vegetables, fruits, milk, different things.</b>                                                                                                                                                                                                  |
| 4 | Wat is de <b>voornaamste</b> reden dat u in deze supermarkt koopt?<br><br>En voor de Turkse supermarkt?               | We kijken vaak naar goedkope producten en goede kwaliteit. We kiezen welke producten we bij welke supermarkt halen. Dit verschilt soms wel eens per winkel.<br><b>We check cheap products and good quality. We choose what products to get at what supermarket. This sometimes vary from store to store.</b><br>We halen daar kip, vlees en halal vlees. Dat is belangrijk. Voor andere dingen gaan we naar Lidl en Jumbo enz..<br><b>We get chicken, meat and halal meat. That's important. Other things we get at Lidl and Jumbo et cetera.</b> |
| 5 | Wat voor conserven producten koop u voornamelijk?<br><br>Eten jullie ook wel eens groente conserven?                  | Witte bonen in tomatensaus, linzen, kikkererwten en kidneybonen.<br><b>White beans in tomato sauce, lentils, chickpeas and kidney beans.</b><br>Nee geen groenten, die halen we altijd vers.<br><b>No vegetables. We get those fresh.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 6 | Wat is voor u de reden om deze producten koopt of eet?                                                                | Dat hebben we nodig voor bij het eten. Mijn vrouw is Nederlands, dus we eten verschillende Marokkaanse en Nederlandse gerechten.<br><b>We need that for dinner. My wife is Dutch, so we eat a variety of Moroccan and Dutch dishes.</b><br>Het is gezond en lekker.<br><b>It's healthy and tastes good.</b>                                                                                                                                                                                                                                       |
| 7 | Hoe belangrijk vindt u de prijs bij het kiezen van een product?                                                       | We kijken altijd naar goedkope producten, maar we willen ook goede kwaliteit hebben. Het moet goedkoop en lekker zijn.<br><b>We check cheap products, but we also want good quality. It has to be cheap and tasty.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 8 | Hoe belangrijk vindt u de herkomst van producten bij het kiezen van een product?                                      | Nee, maakt niet uit voor mij.<br><b>No, that doesn't matter for me.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 9 | Hoe belangrijk vindt u het merk bij het kiezen van een product?                                                       | Nee, niet belangrijk.<br><b>Not important at all.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

## Appendix 28: Moroccan customer 2

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Marokkaans.<br><b>Moroccan.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 2 | In welke supermarkt(en) doet u voornamelijk uw boodschappen?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Verschillend. Bij de Lidl, Albert Heijn, Marokkaanse slager, Turkse supermarkt... Dat is afhankelijk van het product wat je wilt hebben natuurlijk hè.<br><b>It differs. At Lidl, Albert Heijn, Moroccan butcher, Turkish supermarket... It depends on the product you want of course huh.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 3 | Wat voor producten koopt u zoal in deze supermarkt?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Eigenlijk alles wel. We hebben meestal wel fruit en drinken in huis. De laatste tijd zijn we wel wat bewuster geworden dat we meer water in plaats van frisdrank drinken.<br><b>Actually, everything. We usually have fruits and drinks. Lately we did become a little more conscious of drinking more water instead of soda.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 4 | Wat is de <b>voornaamste</b> reden dat u in deze supermarkt koopt?<br><br>Waarom gaat u dan naar de Albert Heijn in plaats van de Lidl of andersom?<br><br>Dus het is eigenlijk gemak, dan kan je alles halen en voor Lidl is het dat het goedkoop is?<br><br>En waarom dan naar de Marokkaanse slager of Turkse supermarkt?<br><br>En waarvoor gaat u dan naar de Turkse supermarkt? | De Albert Heijn is duur in groentes en fruit. Lidl heeft weer verser fruit, het ziet er goed uit en dat is goedkoper. Tegenwoordig zie ik wel dat Albert Heijn meer Marokkaanse, Turkse, halal en internationale producten in de schappen probeert te zetten.<br><b>Albert Heijn is expensive in vegetables and fruit. Lidl again has fresher fruit, it looks good and it is cheaper. Nowadays I do see Albert Heijn trying to put more Moroccan, Turkish, halal and international products on the shelves.</b><br>Meestal ga je nadenken hè, van ik ga naar de Albert Heijn, heeft die alles? Meestal hebben ze alles.<br><b>Mostly you think huh, like, I'll go to Albert Heijn. Do they have everything I need? Most of the time they do.</b><br><br>Ja, zo is het.<br><b>Yes, that's what it is.</b><br><br>Mijn schoonvader was slager, omdat het ritueel geslacht is en het is een vers product. Ik weet precies waar en hoe het geslacht is. Het is een grote slagerij in Utrecht en dan wordt het naar Bergen op Zoom gebracht. Ik kan daar dan ook meekijken. Die man heeft een scherm en dan kan je het in de winkel zien. Ik ging ook wel eens naar de Turkse winkel. Dat vlees kwam uit Argentinië en dat moet je niet hebben. Meestal wordt een koe, stier, schaap geslacht en dan ligt dat binnen een paar uur in de winkel. Het is dan echt lekker vers.<br><b>My father-in-law was a butcher, because it is ritually slaughtered and it is a fresh product. I know exactly where and how it was slaughtered. It is a big butcher shop in Utrecht and then it is brought to Bergen op Zoom. I can also watch it there. The owner has a screen on which you can see it in the store. I also went to the Turkish store sometimes. Their meat came from Argentina and that's not what you need. Usually a cow, bull or sheep is slaughtered and within a few hours it is in the store. It's really nice and fresh then.</b><br>Ja, het is afwisselend. Kijk, zo'n Turkse supermarkt heeft weer verser fruit (mandarijnen). Meestal is het ook een beetje goedkoper. |

|    |                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                                                              | Yes, it's variably. See, a Turkish supermarket like that has fresher fruit (tangerines). Usually it's a bit cheaper too.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 5  | Wat voor conserven producten koop u voornamelijk?<br><br>Nog andere soorten conserven?                       | Peulvruchten wat minder, maar wel een rode kool en appelmoes dat wel.<br>Not that much pulses, but I do buy red cabbage and applesauce.<br>We proberen wel eerlijk gezegd wat minder conserven te eten. Mijn vrouw en dochter koken ook meestal wel vers. We eten wel eens kikkererwten uit een pot voor de soep. Voor de rest weinig.<br>We try to eat less preserves. My wife and daughter mostly cook fresh. Every now and then we eat canned chicken peas in our soup. Not much more than that.                                                                                        |
| 6  | Wat is voor u de reden om deze producten koopt of eet?                                                       | Het is snel klaar.<br>It's quickly done.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 7  | Hoe belangrijk vind u de prijs bij het kiezen van een product?                                               | Ik kijk wel naar de prijs natuurlijk. Toevallig had ik gisteren dat aardbeien bij de Albert Heijn €3,50 kostten en bij de Turkse €2. Dan is de keuze heel snel gemaakt. Ik ben wel heel erg prijsbewust.<br>I do look at prices of course. Yesterday I happened to find strawberries for €3.50 at the Albert Heijn and €2 at the Turkish supermarket. So that's an easy choice. I am very price conscious.<br>Ik ga zeker voor het lekkere of betere product. Ook wanneer dat wat extra geld kost.<br>I definitely choose the tastier or better product. Also when it costs me more money. |
| 8  | Hoe belangrijk vind u de herkomst van producten bij het kiezen van een product?                              | Nee, niet echt nee.<br>No, not really.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 9  | Hoe belangrijk vind u het merk bij het kiezen van een product?                                               | Sommige producten van de Albert Heijn hebben een eigen label, maar dat is alleen verpakking. Het is hetzelfde, maar het is alleen verpakking dus ik kijk er niet altijd naar.<br>Some products from Albert Heijn do have their own label, but that's just the package. It's the same, but it's only the package, so I don't always look at it.                                                                                                                                                                                                                                             |
| 10 | Heeft u een voorkeur naar conserven in glas/blik of gedroogd?                                                | Gedroogd. We hebben heel veel gedroogd. Mijn schoonvader verpakt pistache noten, walnoten, amandelen en dat soort dingen met zijn eigen naam erop. Als je zulk soort dingen gedroogd eet, is dat toch lekkerder.<br>Dried. We do have a lot of dried food. My father-in-law wraps pistachios, walnuts, almonds and that kind of stuff with his own name on it. If you eat those things dried, it's just tastier.                                                                                                                                                                           |
| 11 | Kunt u inschatten hoe vaak u ongeveer gebruik maakt van conserven?<br><br>Is dit meer of minder dan vroeger? | Betreft peulvruchten erg weinig. Ik denk drie of vier keer per jaar, echt heel weinig.<br>Regarding pulses not much. I think three or four times a year, really not that much.<br><br>Rode kool ongeveer eens in de maand.<br>Red cabbage about once per month.<br><br>Meer. Ik zie de producten die gemaakt worden dus ik ben er bekender mee geworden.                                                                                                                                                                                                                                   |

|    |                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                                                                                                                                     | More. I see the products being made, so I've become more familiar with it.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 12 | In welk soort gerechten verwerkt u de conserven thuis? Dus hoe gebruikt u het voornamelijk? (meerdere antwoorden mogelijk)<br><br>Wat zijn dan typische gerechten die jullie maken? | Kikkererwten voor soep en van rode kool maken we salade van.<br>Chicken peas for soup and red cabbage for salads.<br><br>Toevallig heb ik gisteren nog noedels met kip gemaakt. En taco's met gehakt, gefrituurde kip. Typisch Marokkaanse dingen zoals soep, couscous, vis op Marokkaanse manier bereid, tagine met aardappels en groenten. Dat is ook heel lekker.<br>It so happens that yesterday I made noodles with chicken. And tacos with minced meat, fried chicken. Typical Moroccan things like soup, couscous, fish prepared the Moroccan way, tagine with potatoes and vegetables. That is also very tasty.                  |
| 13 | Ziet u verschil in eetgewoontes (gerechten) met de generatie boven of onder u?                                                                                                      | Ik ben hier niet geboren en mijn ouders ook niet. Ik zie zelfs verschil tussen mij en mijn dochter. En die is meer georiënteerd, die maakt iets zoals een taco of een wrap en vroeger hadden we dat niet. Toen aten we wat meer traditioneler. Daar ben ik ook een beetje van afgestapt. Je moet wel meegaan hè.<br>I wasn't born here and neither were my parents. I even see a difference between me and my daughter. And she's more oriented, she makes something like a taco or a wrap and we didn't have that before. We used to eat more traditional. I've also moved away from that a little bit. You have to keep up, don't you? |
| 14 | Zou ik uw leeftijd mogen noteren?                                                                                                                                                   | 48<br>48                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

## Appendix 29: Moroccan customer 3

|    |                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                                                          | Marokkaans.<br><b>Moroccan.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 4  | Wat is de <b>voornaamste</b> reden dat u in deze supermarkt koopt?                                                         | Ik vind het goedkoop, goede kwaliteit en het is ook dichtbij. Ik hoef dan niet de auto te pakken.<br><b>I think it's cheap, good quality and it's nearby. I don't need to go there by car.</b>                                                                                                                                                                |
| 5  | Wat voor conserven producten koopt u voornamelijk?<br><br>Nog andere soorten conserven?                                    | Linzen en witte bonen.<br><b>Lentils and white beans.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 7  | Hoe belangrijk vindt u de prijs bij het kiezen van een product?                                                            | Ik vind de prijs wel een beetje belangrijk maar ook de kwaliteit. Ik probeer dus altijd wel een goede verhouding te vinden.<br><b>I find the price quite important, but also quality. I always try to find a good ratio.</b>                                                                                                                                  |
| 8  | Hoe belangrijk vindt u de herkomst van producten bij het kiezen van een product?                                           | Bij peulvruchten in blik of pot maakt het voor mij niet uit. Andere producten misschien wel maar deze niet.<br><b>With canned or jarred pulses, it doesn't matter to me. Other products might, but not these.</b>                                                                                                                                             |
| 9  | Hoe belangrijk vindt u het merk bij het kiezen van een product?                                                            | Beetje belangrijk, ligt er ook weer aan wat het is. Voor kikkererwten pak ik bijvoorbeeld altijd het goedkoopste merk.<br><b>Quite important. It depends on what it is. For chicken peas I choose the cheapest brand.</b>                                                                                                                                     |
| 10 | Heeft u een voorkeur naar conserven in glas/blik of gedroogd?                                                              | Voor kikkererwten blik, want het is goedkoop en smaakt hetzelfde als duurdere blikken of potten.<br><b>I prefer canned chicken peas, because it's cheap and tastes the same as more expensive cans or jars.</b><br>Linzen koop ik ook wel eens in pot, maar dan wel de goedkoopste.<br><b>Sometimes I buy jarred lentils and if I do, I buy the cheapest.</b> |
| 11 | Kunt u inschatten hoe vaak u ongeveer gebruik maak van conserven?<br><br>Is dit meer of minder dan vroeger?                | Twée keer per week denk ik.<br><b>Two times a week I think.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 12 | In welk soort gerechten verwerkt u de conserven thuis? Dus hoe gebruikt u het voornamelijk? (meerdere antwoorden mogelijk) | We maken Marokkaanse soep, soms ook stoofpotten met lekker vlees en zoiets als couscous.<br><b>We make Moroccan soup, sometimes stews with nice meat and something like couscous.</b>                                                                                                                                                                         |

|    |                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----|--------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | Wat zijn dan typische gerechten die jullie maken?                              |                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 13 | Ziet u verschil in eetgewoontes (gerechten) met de generatie boven of onder u? | <p>Niet zo veel verschil. We eten wel vaak dezelfde gerechten, maar proberen misschien wel wat vaker nieuwe dingen te eten.</p> <p>Not that much of a difference. Often we do eat the same dishes, but we try to experiment with new things.</p> |
| 14 | Zou ik uw leeftijd mogen noteren?                                              | <p>46</p> <p>46</p>                                                                                                                                                                                                                              |

### Appendix 30: Moroccan customer 4

|    |                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                                                                                                                   | Marokkaans<br><b>Moroccan.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 2  | Wat is de voornaamste reden dat u in deze supermarkt koopt?                                                                                                                         | Erg dichtbij mijn huis en het is goedkoop.<br><b>It's nearby my house and it's cheap.</b>                                                                                                                                                                                                               |
| 3  | Wat voor conserven producten koop u voornamelijk?                                                                                                                                   | Ik koop wel eens sperziebonen, doperwtten of witte bonen in een pot.<br><b>Sometimes I buy green beans, peas or jarred white beans.</b>                                                                                                                                                                 |
| 4  | Hoe belangrijk vindt u de prijs bij het kiezen van een product? Kunt u misschien een cijfer geven?                                                                                  | Acht. Als ik iets heel lekker vind koop ik het ook wel. Maar bij zoiets als een pot witte bonen maakt het me niet uit als ik een goedkoop merk heb.<br><b>Eight. If I find something very tasty I'll buy it. But with something like jarred white beans, I don't care if I buy a cheap brand.</b>       |
| 5  | Hoe belangrijk vindt u de herkomst van producten bij het kiezen van een product?                                                                                                    | Niet belangrijk. Ik weet niet waar alles vandaan komt wat ik koop. Kijk ik nooit naar.<br><b>Not important. I don't know where the products I buy come from. I don't check that.</b>                                                                                                                    |
| 6  | Hoe belangrijk vindt u het merk bij het kiezen van een product?                                                                                                                     | Ik denk een 4. Soms kiezen we wel eens een wat duurdere merk, maar dat is misschien een beetje gemakzucht, omdat we snel wat moeten kiezen.<br><b>I think a 4. Sometimes we choose a bit more expensive brand, but that's more laziness, because we have to choose fast.</b>                            |
| 7  | Heeft u een voorkeur naar conserven in glas/blik of gedroogd?<br><br>Specifieke reden?                                                                                              | Glas. M'n ouders gebruiken wel vaker gedroogde peulvruchten, maar ik vind dat niet handig.<br><b>Glass. My parents often use dried pulses, but I don't think that's convenient.</b><br>Ik vind het fijn om het product van te voren te zien.<br><b>I think it's nice to see the product in advance.</b> |
| 8  | Kunt u inschatten hoe vaak u ongeveer gebruik maak van conserven?<br><br>Is dit meer of minder dan vroeger?                                                                         | Eén keer per maand.<br>Iets minder denk ik, thuis at ik het vaker.<br><b>Once per month. A little less, I think, than I ate at home. At home I ate preserves more often.</b>                                                                                                                            |
| 9  | In welk soort gerechten verwerkt u de conserven thuis? Dus hoe gebruikt u het voornamelijk? (meerdere antwoorden mogelijk)<br><br>Wat zijn dan typische gerechten die jullie maken? | Marokkaanse soep. Mijn vriendin kookt ook wel eens, maar dan eten we vaker iets met vlees groente en aardappels. Meer typisch Hollands.<br><b>Moroccan soup. Sometimes my girlfriend also cooks, but then we mostly eat meat, vegetables and potatoes. Typical Dutch.</b>                               |
| 10 | Ziet u verschil in eetgewoontes (gerechten) met de generatie boven of onder u?                                                                                                      | Wel verschil. Mijn ouders eten wel vaker Marokkaans dan ik. Ik eet vaker iets van groenten, vlees en aardappels of eten uit andere keukens. Dan komt misschien ook omdat ik een Nederlandse vriendin heb die ook wel eens kookt.                                                                        |

|    |                                   |                                                                                                                                                                                                                      |
|----|-----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                   | There's a difference. My parents eat more Moroccan food than I do. I mostly eat vegetables, meat and potatoes or food from other cuisine. I think that's maybe because I have a girlfriend who also cooks sometimes. |
| 11 | Zou ik uw leeftijd mogen noteren? | 28<br>28                                                                                                                                                                                                             |

### Appendix 31: Turkish customer 1

|   |                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                                                                          | Turks<br><b>Turkish.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 2 | In welke supermarkt(en) doet u voornamelijk uw boodschappen?<br><br>Komt u wel eens in een internationale supermarkt?<br><br>Nee-> Waarom? | Voornamelijk de Jumbo, Albert Heijn of de Lidl (dichtbij).<br><b>Mostly Jumbo, Albert Heijn or Lidl (close by).</b><br>Ja maar niet in Zeeland. Als ik er naartoe ga, ga ik meestal naar Bergen op Zoom.<br><b>Yes, but not in Zeeland. If I go, I go to Bergen op Zoom.</b><br>Omdat ze daar meer hebben. De Turkse winkel hier kost ontzettend veel en in Bergen op Zoom heb je meer winkels. Die concurreren met elkaar dus daar is het eigenlijk goedkoper.<br>De prijs van kikkererwten bijvoorbeeld in de Albert Heijn ligt ook lager dan die van de Turkse winkel in Middelburg maar veel hoger dan die in Bergen op Zoom.<br><b>Because they have more to offer. The Turkish store here is very expensive and in Bergen op Zoom you have more stores. They compete with each other so it's cheaper there. The price of chicken peas at Albert Heijn is lower then it is at the Turkish store in Middelburg but it's higher then the price at Bergen op Zoom.</b> |
| 3 | Wat voor producten koopt u zoal in deze supermarkt? (meerdere antwoorden mogelijk)                                                         | Ik koop alles bij de Jumbo wat ik dagelijks nodig heb.<br>1. Vlees<br>2. Brood<br>3. Groente en (soms) peulvruchten<br>4. Zuivel<br><b>I buy my daily groceries at Jumbo: meat, bread, vegetables and sometimes pulses and dairy.</b><br>Bij internationale winkels: worst, kaas, olijven en kruiden. Dus de dingen die ik bij de Jumbo niet kan krijgen.<br><b>At international stores: sausages, cheese, olives and spices. So things I can't get at Jumbo.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 4 | Wat is de <b>voornaamste</b> reden dat u in deze supermarkt koopt?                                                                         | Sommigen gaan niet naar de Nederlandse supermarkten omdat het niet halal is maar dat vind ik onzin. Als ik weet dat er geen varkensvlees in zit vind ik het goed.<br><b>Some people don't go to Dutch supermarkets because it's not halal, but I think that's rubbish. When I know that there's no pork in it, I'm okay with it.</b><br>De Jumbo of Lidl is dichtbij. Ik ga alleen naar de Albert Heijn als ik toevallig voor iets anders in de stad ben.<br><b>Jumbo and Lidl are close by. I only go to Albert Heijn when I happen to need something else in town.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

|   |                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |                                                                                  | Ik ga naar de Turkse winkel in Bergen op Zoom omdat ik daar veel goedkoper boodschappen kan doen en ook de dingen kan halen die ik in de Nederlandse supermarkten niet kan vinden.<br>I go to Turkish stores in Bergen op Zoom because I'm able to get my groceries much cheaper over there and I can get things that are not to be found at Dutch supermarkets.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|   | U vertelde zojuist dat u wel eens peulvruchten koopt;                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 5 | Wat voor peulvruchten koopt u vooral?                                            | Het meeste wat er bij ons wordt gebruikt zijn witte bonen en kikkererwten. Als ik in Turkije zou wonen zou ik dit dagelijks gebruiken. We maken hier alles mee. Van witte bonen maken we soep of we maken salade met tahini, ei en ui.<br>Products that are most used at our house are white beans and chicken peas. If I would live in Turkey, I would use these products on a daily basis. We use them for a lot of meals. We use white beans for soup or we make salad with tahini, egg and onion.                                                                                                                                                                                                                                 |
| 6 | Wat is voor u de reden om deze peulvruchten te kopen/ te eten?                   | Het is met de paplepel ingegoten bij ons. Mijn familie komt uit een dorp uit Turkije en die verbouwen van alles. Nou ben ik er al 2 jaar niet geweest, maar als ik daar kom neem ik altijd wat mee.<br>We gebruiken het veel bij traditionele gerechten.<br>It's something I learned from home. My family comes from a village from Turkey and they grow all sorts of things. Well, I haven't been there for two years now, but when I visit, I always take something home with me. We use it often with traditional dishes.                                                                                                                                                                                                          |
| 7 | Hoe belangrijk vindt u de prijs bij het kiezen van een product?                  | Sowieso, maar ik kijk ook naar hoe het eruit ziet. Bij de Albert Heijn heb je ook een blik van 80 cent met kikkererwten maar als je die open maakt, zie je dat de vliesjes er al af gaan.<br>Ik let op de prijs maar ook op de kwaliteit. Ik koop liever iets duurder wat een betere kwaliteit is dan iets wat een paar cent goedkoper is en niet lekker smaakt.<br>Anyway, but I also look at how it looks. At the Albert Heijn you also have an 80 cent can with chicken peas but when you open it, you see that the membranes already come off.<br>I pay attention to the price but also to the quality. I'd rather buy something more expensive and of better quality than something a few cents cheaper that doesn't taste good. |
| 8 | Hoe belangrijk vindt u de herkomst van producten bij het kiezen van een product? | Niet belangrijk.<br>Not important.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

|    |                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 9  | Hoe belangrijk vind u het merk bij het kiezen van een product?                                                                         | <p>Niet belangrijk, ik ben niet merk gebonden. Ik probeer het wel allemaal uit. Als ik het lekker vind koop ik het nog een keer en anders niet maar dan heb ik het wel uitgeprobeerd.</p> <p>Not important, I don't care about brands. I'll try it all. When I like it, I buy it again. When I don't, I don't. But at least I've tried.</p>                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 10 | Heeft u een voorkeur naar peulvruchten in glas/blik of gedroogd? En waarom?                                                            | <p>Gedroogd kan je ze veel langer bewaren, als ik ze meeneem uit Turkije dan is het ook altijd gedroogd.</p> <p>Anders heb ik het liever in glas.</p> <p>They last longer when dried. If I take them from Turkey they're always dried. Otherwise I prefer glass.</p>                                                                                                                                                                                                                          | <p>Blik is blik he? Glas is toch wat anders. Ik weet het anders ook niet. Als het moet dan koop ik ook wel eens blik maar dan anders liever in glas.</p> <p>Met glas, je kan het dan ook zien he, je weet wat je eet.</p> <p>Cans are cans. Glass is different. I don't know. When I have to, I buy cans, but I'd rather buy glass. With glass you can see what you eat.</p> |
| 11 | <p>Kunt u inschatten hoe vaak u ongeveer peulvruchten eet?</p> <p>(Voor een ouder iemand)<br/>Was dit meer of minder dan vroeger?</p>  | <p>We eten het ongeveer vier of vijf keer per maand met het gezin.</p> <p>We eat it approximately four or five times per month with the family.</p> <p>Voor mijn man maak ik het wat vaker ongeveer één keer per week.</p> <p>For my husband I make it more often, about once a week.</p>                                                                                                                                                                                                     | <p>We zijn het minder gaan eten omdat de kinderen er niks van moeten hebben.</p> <p>Zij zijn er ook niet zo mee opgevoed als wij dat zijn.</p> <p>We eat it less now because our children don't like it. They're not raised with it like we were.</p>                                                                                                                        |
| 12 | In welk soort gerechten verwerkt u de peulvruchten thuis? Dus hoe gebruikt u peulvruchten voornamelijk? (meerdere antwoorden mogelijk) | <p>Salade, soep en rijst.</p> <p>Salad, soup and rice.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 13 | Ziet u verschil in eetgewoontes (gerechten) met de generatie boven of onder u?                                                         | <p>Ja, mijn ouders bijvoorbeeld koken meer traditioneel dus wat zij gewend zijn. En wij niet eigenlijk. Er wordt hier van alles gekookt: Nederlands, Turks, Chinees of Mexicaans.</p> <p>My parents cook more traditional what they're used to. And we don't. We cook all sorts of things: Dutch, Turkish, Chinese or Mexican.</p> <p>Daarnaast komen m'n kinderen thuis en dan zeggen dat ze dat ze iets lekker vinden wat ze bij een ander hebben uitgeprobeerd en dan maak ik het ook.</p> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

|    |                                   |                                                                                                            |
|----|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                   | When my children come home and they've eaten something at someone else's what they liked, I make that too. |
| 14 | Zou ik uw leeftijd mogen noteren? | 52<br>52                                                                                                   |

## Appendix 32: Turkish customer 2

|                                                       |                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                     | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                  | Turks.<br><b>Turkish.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 2                                                     | Wat voor producten koopt u zoal in deze supermarkt? (meerdere antwoorden mogelijk) | Ik koop hier voornamelijk vlees, groente en peulvruchten.<br><b>I mostly buy meat, vegetables and pulses.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 3                                                     | Wat is de <b>voornaamste</b> reden dat u in deze supermarkt koopt?                 | Voornamelijk het gemak. In deze winkel heb ik meer vleeskeuze vergeleken met de Aldi.<br><b>Mostly the convenience. At this store I have more meat to choose from compared to Aldi.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| U vertelde zojuist dat u wel eens peulvruchten koopt; |                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 4                                                     | Wat voor peulvruchten koopt u vooral?                                              | Wij kopen heel vaak kikkererwten.<br><b>We often buy chicken peas.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 5                                                     | Wat is voor u de reden om deze peulvruchten te kopen/ te eten?                     | We gebruiken veel kikkererwten voor traditionele Turkse gerechten.<br><b>We use a lot of chicken peas for traditional Turkish dishes.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 6                                                     | Hoe belangrijk vindt u de prijs bij het kiezen van een product?                    | Als ik het op een schaal van 1-10 moest aangeven zou ik zeggen een 7 of 8. Wij zijn ook mensen die wat meer prijs bewust zijn en proberen goedkoop boodschappen te doen.<br><b>If I'd rate it on a scale from 1-10 I would say 7 of 8. We're also price conscious and we try to do our groceries cheap.</b>                                                                                                                                                                                                                                       |
| 7                                                     | Hoe belangrijk vindt u de herkomst van producten bij het kiezen van een product?   | Niet belangrijk.<br><b>Not important.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 8                                                     | Hoe belangrijk vindt u het merk bij het kiezen van een product?                    | Niet belangrijk.<br><b>Not important.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 9                                                     | Heeft u een voorkeur naar peulvruchten in glas/blik of gedroogd? En waarom?        | <div> Mijn voorkeur gaat uit naar peulvruchten in glas.<br/> Maar soms wanneer we bekend zijn met het product en weten hoe het smaakt of wat de kwaliteit is kopen we ook blik.<br/> <b>My preference goes to jarred pulses. Sometimes when we're familiar with the product and we know what it tastes like or what the quality is, we buy cans.</b> </div> <div> Met een glas kan je het product zelf zien en inschatten of het kwaliteit is of niet.<br/> <b>With glass you can see the product and see whether it's quality or not.</b> </div> |

|    |                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                              |                            |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
| 10 | Kunt u inschatten hoe vaak u ongeveer peulvruchten eet?<br><br>(Voor een ouder iemand)<br>Was dit meer of minder dan vroeger?             | Wij eten bijna iedere dag peulvruchten. Soms wel 10 keer per week.<br><b>We eat pulses almost every day. Sometimes ten times a week.</b>                                                                                                                     | Hetzelfde.<br><b>Same.</b> |
| 11 | In welk soort gerechten verwerkt u de peulvruchten thuis? Dus hoe gebruikt u peulvruchten voornamelijk?<br>(meerdere antwoorden mogelijk) | Mijn vrouw gebruikt het vaak met soep of rijst.<br><b>My wife often uses it with soup or rice.</b>                                                                                                                                                           |                            |
| 12 | Ziet u verschil in eetgewoontes (gerechten) met de generatie boven of onder u?                                                            | Ja best wel. Het is makkelijk om op YouTube video's te zoeken, waarin ze uitleggen hoe je iets moet klaarmaken en zo proberen wij ook wat meer nieuwe dingen te eten.<br><b>Yes, kind of. It's easy to search on YouTube tutorials to try something new.</b> |                            |
| 13 | Zou ik uw leeftijd mogen noteren?                                                                                                         | 29<br><b>29</b>                                                                                                                                                                                                                                              |                            |

### Appendix 33: Turkish customer 3

|   |                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                                                                          | Turks.<br><b>Turkish.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 2 | In welke supermarkt(en) doet u voornamelijk uw boodschappen?<br><br>Komt u wel eens in een internationale supermarkt?<br><br>Nee-> Waarom? | Wij halen onze boodschappen altijd bij de Albert Heijn.<br><b>We get our groceries at Albert Heijn.</b><br><br>Voor corona gingen we ook één keer in de maand of in de 2 maanden naar de internationale supermarkt in Gent. Daar heb je een hele grote en in Gent heb je ook een goede slager die halal vlees verkoopt.<br><b>Before COVID-19 we used to go to an international supermarket in Gent once a month or once every two months. Over there you have a big one and also a good butcher that sells halal meat.</b>                                                                                                                                                                              |
| 3 | Wat voor producten koopt u zoal in deze supermarkt? (meerdere antwoorden mogelijk)                                                         | Bij de Albert Heijn halen we vaak brood, groente of andere verse producten, rijst, snacks en dan wel halal of kip snacks.<br><b>At Albert Heijn we often get bread, vegetables or other fresh products, rice, snacks or chicken snacks and halal of course.</b><br>Als we naar Gent gaan kopen we heel veel zodat we een lange tijd vooruit kunnen. Daarom gaan we ook niet zo vaak. We halen dan voornamelijk Turkse producten zoals kruiden, olijven, kaas, Turkse worst of halal vlees.<br><b>Whenever we go to Gent we buy a great amount to fill our stock. That's why we don't go there that often. We mostly get Turkish products like spices, olives, cheese, Turkish sausage or halal meat.</b> |
| 4 | Wat is de <b>voornaamste</b> reden dat u in deze supermarkt koopt?                                                                         | Wij gaan naar de Albert Heijn, omdat we gewoon tevreden zijn met de kwaliteit en het uitgebreide assortiment. Daarnaast is het ook voor ons het dichtst bij huis.<br>We gaan naar Gent voor de Turkse producten/specerijen.<br><b>We go to Albert Heijn, because we're content with the quality and wide range. It's also close by. We go to Gent for Turkish products or spices.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 5 | Wat voor conserven producten koop u voornamelijk?<br><br>Waarom is dat?                                                                    | Wij kopen vrij weinig conserven, in ieder geval niet regelmatig. Maar als we iets in huis hebben is het altijd van HAK. Zoiets als rode kool, doperwtten of doperwtten met wortels.<br><b>We don't buy much preserves, not on a regular basis. But if we do have something in stock, it's HAK. Like red cabbage, peas or peas with carrots.</b><br>Wij eten thuis nog regelmatig traditioneel en ik denk dat het ook is omdat we het ook niet echt gewend zijn om vaak conserven te kopen.                                                                                                                                                                                                               |

|   |                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | <p>Wat voor peulvruchten eten jullie dan regelmatig?</p> <p>Ook wel eens kikkererwten?</p> | <p>At home we eat traditional and I think it's because we're not used to buying preserves that often.</p> <p>Wij eten vaak:<br/> Bruine bonen -&gt; Gedroogd<br/> Witte bonen -&gt; Gedroogd<br/> Tuinbonen -&gt; Kopen we vers maar dit is wel seizoensgebonden want in het voorjaar/najaar zijn ze het lekkerst.<br/> Sperziebonen -&gt; Deze kopen we ook vers.</p> <p>We often eat:<br/> Brown beans → dried.<br/> White beans → dried.<br/> Broad beans → we buy those fresh, but that's seasonal. They're the tastiest in spring or fall.</p> <p>We eten ze wel maar niet vaak, heel soms.<br/> We do eat those sometimes.</p> |
| 6 | <p>Wat is voor u de reden om dit te kopen/ te eten?</p>                                    | <p>We hebben puur een paar potjes in de kast staan voor wanneer we eens zin in iets anders hebben. Ik hou zelf ook best wel van rode kool.</p> <p>We just have a few jars for when we want to eat something else. I do like red cabbage.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

|    |                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----|---------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7  | Hoe belangrijk vind u de prijs bij het kiezen van een product?                  | Dat ligt heel erg aan het product. Voor iets wat we sporadisch kopen kijken we wat meer naar de prijs. Klinkt misschien een beetje raar. Je zou zeggen dat je met producten die je regelmatig koopt je meer prijsbewust word maar dat is bij ons niet zo. Daarnaast proberen we ook verschillende dingen om te kijken wat het lekkerst is.<br><i>It really depends on the product. For something we buy sporadically, we look a little more at the price. This may sound a little strange. You would say that with products you buy regularly you become more price conscious but that is not the case with us. We also try different things to see what tastes best.</i> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 8  | Hoe belangrijk vind u de herkomst van producten bij het kiezen van een product? | Daar letten wij eigenlijk nooit op, dus niet belangrijk.<br><i>We don't pay attention to that, so not important.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 9  | Hoe belangrijk vind u het merk bij het kiezen van een product?                  | Voor conserven gaan we wel vaak voor HAK want we zijn tevreden met de kwaliteit. Anders proberen we iets en kijken we meer naar hoe goed het product zelf in plaats van dan dat we per se een goed merk willen.<br><i>With preserves we often choose HAK, because we're content about the quality. Otherwise we try something and we look at the quality of the product instead of wanting a good brand.</i>                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 10 | Heeft u een voorkeur naar peulvruchten in glas/blik of gedroogd? En waarom?     | Thuis hebben we voornamelijk gedroogde peulvruchten. We gaan elk jaar naar Turkije, behalve nu met corona dan natuurlijk, en dan nemen we van daar peulvruchten mee naar Nederland.<br>Als ik ze op een rank moest zetten zou het zijn:<br><div><div>1. Gedroogd</div><div>2. Glas</div><div>3. Blik</div></div><br><i>At home we mostly have dried pulses. We go to Turkey every year, except now with COVID-19. Then we take pulses from there to Holland. If I'd had to rank them, I would say:</i><br><div><div>1. Dried</div><div>2. Glass</div></div>                                                                                                               | Gedroogd op 1 omdat we het altijd meenemen, je kan het lang bewaren en we zijn het gewend.<br>Ik ben zelf geen fan van blik dan heb ik liever glas. Het is misschien ook het idee dat het materiaal de smaak of product beïnvloed. Ik vergelijk blik dan ook een beetje met iets in een plastic bakje ofzo. Ik vind glas wat schoner en daar heb ik wat minder dat gevoel.<br><i>Dried at number 1 because we always take it with us, you can keep it for a long time and we are used to it. I myself am not a fan of cans then I prefer glass. It is perhaps also the idea that the material influences the taste or product. I compare tin</i> |

|    |                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                              |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                                                                                        | 3. Can                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | with something in a plastic container or something like that. I find glass a little cleaner and I have less of that feeling. |
| 11 | Kunt u inschatten hoe vaak u ongeveer peulvruchten eet?                                                                                | Redelijk vaak, zo ongeveer één of twee keer per week.<br><i>Quite often, about once or twice a week.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                              |
| 12 | In welk soort gerechten verwerkt u de peulvruchten thuis? Dus hoe gebruikt u peulvruchten voornamelijk? (meerdere antwoorden mogelijk) | We gebruiken vaak linzen in soep.<br>We maken regelmatige typische Turkse gerechten bijvoorbeeld met gehakt sperziebonen en een soort tomaten saus.<br>Wat we vaak doen is dat we peulvruchten i.c.m. rijst eten.<br><i>We often use lentils in soup.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                              |
| 13 | Ziet u verschil in eetgewoontes (gerechten) met de generatie boven of onder u?                                                         | Ja ik zie wel verschil. Mijn grootouders eten nooit Hollandse kost, zij koken altijd traditionele Turkse gerechten. Mijn ouders die eten dan wel zo nu en dan Hollandse kost maar koken ook voornamelijk nog Turks.<br>Ik vind zelf Hollandse pot ook heel lekker dus vaak maak ik groente met worst en aardappelpuree.<br>Daarnaast staan mijn ouders/grootouders soms al om 4 uur in de keuken om te koken, dat zie je mij niet doen. Ik neem veel minder tijd om iets te maken ook omdat ik vaker laat thuis ben en er geen zin in heb.<br><i>Yes I do see a difference. My grandparents never eat Dutch food, they always cook traditional Turkish dishes. My parents eat Dutch food once in a while but they still mainly cook Turkish food.</i><br><i>I also like Dutch food so I often make vegetables with sausage and mashed potatoes.</i><br><i>Besides that, my parents/grandparents are sometimes in the kitchen at 4 o'clock to cook, you won't see me doing that. I take much less time to make something because I often get home late and don't feel like it.</i> |                                                                                                                              |
| 14 | Zou ik uw leeftijd mogen noteren?                                                                                                      | Ik ben 22<br><i>I'm 22.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                              |

#### Appendix 34: Turkish customer 4

|   |                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                                                     | Turks.<br><b>Turkish.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 2 | In welke supermarkt(en) doet u voornamelijk uw boodschappen?<br><br>Komt u wel eens in een internationale supermarkt? | Ik ga meestal naar de Jumbo.<br><b>I mostly go to Jumbo.</b><br><br>Ja ook wel eens in Middelburg heb je de Bahaar markt daar ga ik ook wel eens naartoe.<br><b>Yes sometimes I go to Bahaar market in Middelburg.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 3 | Wat voor producten koopt u zoal in deze supermarkt? (meerdere antwoorden mogelijk)                                    | Dat zijn de dagelijkse boodschappen zoals ontbijt producten zoals muesli yoghurt vlees en kaas tot de lunch crackers of iets makkelijk en het avond eten, dat zo divers mogelijk. Pasta, rijst, nasi, stampot, aardappels, groenten en vlees.<br><b>The daily groceries, like cereals, yoghurt, meat and cheese, crackers or something easy for dinner. Pasta, rice, nasi, stew, potatoes, vegetables and meat.</b><br><br>Mijn groente haal ik altijd vers.<br><b>I always get my vegetables fresh.</b><br>Bij de Bahaar haal ik voornamelijk linzen en rijst.<br><b>At Bahaar I mostly get lentils and rice.</b> |
| 4 | Wat is de <b>voornaamste</b> reden dat u in deze supermarkt koopt?                                                    | Ik ga daarheen omdat die heel dichtbij is dus het is praktisch.<br><b>I go there because it's close by, so that's convenient.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 5 | Wat voor conserven producten koop u voornamelijk?<br><br>Waar koop je deze dan?                                       | Ik koop meestal bonen uit blik zoals chili bonen bruine bonen en kidneybonen.<br><b>I mostly buy canned beans like chili beans, brown beans and kidney beans.</b><br><br>Ik heb ook regelmatig tuinbonen en soms doperwten maar die komen uit het vriesvakje. Dit haal ik allemaal bij de Jumbo.<br><b>I also often have broad beans and sometimes peas, but those come from the freezer. I get all of those at Jumbo.</b>                                                                                                                                                                                         |
| 6 | Wat is voor u de reden om dit te kopen/ te eten?                                                                      | Ik vind het sowieso heel erg lekker en ze zijn voedzaam. Het is niet dat ik vegetarisch ben maar ik gebruik ze ook wel eens als vleesvervanger. Dan koop ik bijvoorbeeld vegetarisch gehakt en dan in combinatie met bonen is het een goede vervanger dus dat je toch goed aan je voedingsstoffen komt.<br><b>I find it very tasty anyway and they are nutritious. It's not that I'm a vegetarian but I also use them sometimes as a meat substitute. Then I buy vegetarian minced meat and in combination with beans it is a good substitute so you still get your nutrients.</b>                                 |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Daarnaast mijn man is helemaal verzot op peulvruchten en het is ook makkelijk omdat we er ook allebei veel van houden.</p> <p>Besides, my husband is totally into legumes and it's also easy because we both love them a lot too.</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## Appendix 35: Turkish customer 5

|   |                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                                     | Turks.<br><b>Turkish.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 2 | Wat is de <b>voornaamste</b> reden dat u in deze supermarkt koopt?                                    | Ik vind deze winkel over het algemeen goedkoper dan de Albert Heijn. Ik ben erg tevreden over de kwaliteit van de producten. Ze hebben hier bijvoorbeeld kruiden en halal vlees, dat kan ik niet overal halen.<br><b>I think this store is cheaper than Albert Heijn in general. I'm very satisfied about the quality they offer. Here they have spices and halal meat, I can't get that just anywhere.</b> |
| 3 | Wat voor conserven producten koop u voornamelijk?<br><br>Waar koop je deze dan?                       | Zoiets als groenten koop ik eigenlijk nooit uit blik of pot. Ik ga altijd naar de markt.<br><b>Something like vegetables I never buy canned or jarred. I always go to the market.</b><br>Als ik naar deze winkel ga koop ik vaak gekookte kikkererwten of witte bonen.<br><b>When I go to the store I often buy cooked chicken peas or white beans.</b>                                                     |
| 4 | Hoe belangrijk vindt u de prijs bij het kiezen van een product?                                       | Als ik het een cijfer moest geven een 8. Het is niet het allerbelangrijkste maar ik probeer wel vaak de letten op de prijs.<br><b>If I had to give it a mark I would say an 8. It's not the most important thing but I often try to pay attention to the price.</b>                                                                                                                                         |
| 5 | Hoe belangrijk vindt u de herkomst van producten bij het kiezen van een product?                      | Nee niet. Het gaat mij meer om de kwaliteit dan waar het vandaan komt.<br><b>Not important. I care more about quality then where it's from.</b>                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 6 | Hoe belangrijk vindt u het merk bij het kiezen van een product?<br><br>Hoe zit dat dan met conserven? | Ligt eraan. Als een merk echt goed is, dan koop ik dat liever dan een slecht merk.<br><b>It depends. If a brand is really good I'd rather buy that than a bad brand.</b><br>Dan maakt het me niet zoveel uit. Vaak zijn de goedkope merken ook gewoon goed.<br><b>Regarding preserves, I don't care. Mostly cheap brands are also good.</b>                                                                 |
| 7 | Heeft u een voorkeur naar peulvruchten in glas/blik of gedroogd? En waarom?                           | Meestal heb ik uit blik. Het is makkelijker dan gedroogd dus dat gebruik ik dan wat minder. Vaak is blik ook iets goedkoper en ik vind er geen verschil in zitten met kikkererwten uit glas ofzo.<br><b>Mostly I choose canned pulses. It's easier than dried so I use that less. Mostly canned food is cheaper and I don't think there's any difference compared to jarred chicken peas.</b>               |
| 8 | Kunt u inschatten hoe vaak u ongeveer peulvruchten eet?<br><br>Was dit meer of minder dan vroeger?    | Ik denk één tot twee keer per week.<br><b>I think once or twice a week.</b><br><br>Hetzelfde.<br><b>Same.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

|    |                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 9  | In welk soort gerechten verwerkt u de peulvruchten thuis? Dus hoe gebruikt u peulvruchten voornamelijk? (meerdere antwoorden mogelijk) | Ik doe het in de soep of ik maak een Turkse stoofpot.<br><i>I use it in soup or I make a Turkish stew.</i>                                                                                                                                                                                                                                  |
| 10 | Ziet u verschil in eetgewoontes (gerechten) met de generatie boven of onder u?                                                         | Ja wel een verschil. Mijn ouders eten eigenlijk altijd traditioneel en wij proberen nog wel eens nieuwe dingen uit. Maar dat is ook meestal omdat onze kinderen dat willen.<br><i>Yes, there is a difference. My parents always eat traditional and we sometimes try new things. But that is also usually because our children want it.</i> |
| 11 | Zou ik uw leeftijd mogen noteren?                                                                                                      | 37<br><i>37</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

### Appendix 36: Turkish customer 6

|   |                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                                  | Turks.<br><b>Turkish.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 2 | Wat is de <b>voornaamste</b> reden dat u in deze supermarkt koopt?                                 | Deze winkel biedt producten aan waar de kwaliteit erg hoog van is. Ze hebben typische Turkse kruiden die we nodig hebben voor gerechten. Wij vinden het belangrijk om halal vlees te kopen. Dat kan je hier ook halen.<br>Daarnaast is het ook nog eens lekker dichtbij, ik hoef maar een paar minuten te lopen.<br><b>This store offers products where the quality is very high. They have typical Turkish spices that we need for dishes. We think it is important to buy halal meat. You can get that here as well.</b><br><b>Besides, it is also very close, I only have to walk a few minutes.</b> |
| 3 | Wat voor conserven producten koop u voornamelijk?                                                  | Ik koop wel eens linzen of kikkererwten.<br><b>Sometimes I buy lentils or chicken peas.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 4 | Hoe belangrijk vind u de prijs bij het kiezen van een product? Misschien kunt u een cijfer geven?  | Ik zou zeggen een 7, ik probeer wel zuinig te zijn.<br><b>I'd say a 7, I try to be sparing.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 5 | Hoe belangrijk vind u de herkomst van producten bij het kiezen van een product?                    | 0, echt niet belangrijk. Ik kijk daar eigenlijk nooit naar. Voor zoiets als halal vlees vind ik het wel belangrijk om te weten van welke slager het komt maar peulvruchten niet.<br><b>0, really not important. I never really look at that. For something like halal meat I do think it's important to know which butcher it comes from but not legumes.</b>                                                                                                                                                                                                                                           |
| 6 | Hoe belangrijk vind u het merk bij het kiezen van een product?                                     | Een beetje, vooral als ik weet dat een duur merk veel lekkerdere/veel betere kwaliteit is dan koop ik liever dat.<br><b>A bit, especially if I know that an expensive brand is much tastier/much better quality then I prefer to buy that.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 7 | Heeft u een voorkeur naar peulvruchten in glas/blik of gedroogd? En waarom?                        | Ik koop altijd glas.<br><b>I always buy glass.</b><br><br>Het heeft een betere smaak en ik kan altijd van tevoren kijken of het product er goed uit ziet. Dat vind ik ook fijn.<br><b>It tastes better and I can see in advance if the product looks good. I think that's also nice.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 8 | Kunt u inschatten hoe vaak u ongeveer peulvruchten eet?<br><br>Was dit meer of minder dan vroeger? | Zo'n twee à drie keer in de maand ofzo? Ik weet het niet precies maar niet super vaak.<br><b>About two or three times a month? I don't know exactly, but not that often.</b><br>Ik denk wel minder. Vroeger at ik wat vaker peulvruchten bij mijn ouders.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

|    |                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                                                                                        | I think it's less. I used to eat more pulses at my parents.                                                                                                                                                                                        |
| 9  | In welk soort gerechten verwerkt u de peulvruchten thuis? Dus hoe gebruikt u peulvruchten voornamelijk? (meerdere antwoorden mogelijk) | We maken er vaak soep van.<br>We use them for making soup.                                                                                                                                                                                         |
| 10 | Ziet u verschil in eetgewoontes (gerechten) met de generatie boven of onder u?                                                         | Wij koken minder lang en wat meer gevarieerd. Mijn ouders gebruiken altijd gedroogde peulvruchten maar daar ga ik niet aan beginnen.<br>We cook less long and more varied. My parents always use dried pulses, but I'm not going to get into that. |
| 11 | Zou ik uw leeftijd mogen noteren?                                                                                                      | 42<br>42                                                                                                                                                                                                                                           |

### Appendix 37: Syrian customer 1

|    |                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                                       | Ik kom uit Syrië.<br><i>I'm from Syria.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 2  | Wat is de <b>voornaamste</b> reden dat u in deze supermarkt koopt?                                      | Ik woon hier vlakbij dus het is voor mij erg makkelijk om hier boodschappen te doen. Daarnaast proberen we een beetje op de centen te letten en is het hier meestal wel goedkoper.<br><i>I live close by so it's easy to do my groceries here. We also try to be conscious of our expenses and here it's mostly cheaper.</i><br>Ik vind zelf het vlees en groente van erg goede kwaliteit en ze hebben ook speciale Syrische dingen die ik nodig heb om te koken.<br><i>I think the meat and vegetables are good quality and they also have special Syrian things I need to cook.</i> |
| 3  | Wat voor conserven producten koop u voornamelijk?<br><br>Nog andere soorten (groente) conserven?        | Ik koop vaak tuinbonen van Durra of Chtoura die vind ik zelf heel lekker. Ook koop ik wel eens linzen.<br><i>I often buy broad beans of Durra or Chtoura, those I find really tasty. I also buy lentils sometimes.</i><br>Nee, groente haal ik vaak vers.<br><i>No, vegetables I get fresh.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 4  | Hoe belangrijk vindt u de prijs bij het kiezen van een product?                                         | Erg belangrijk, het moet goedkoop zijn. Maar soms koop ik wel eens iets duurder als het erg lekker of speciaal is.<br><i>Very important. It has to be cheap. But sometimes I buy something more expensive when it's tasty or special.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 5  | Hoe belangrijk vindt u de herkomst van producten bij het kiezen van een product?                        | Nee niet belangrijk, ik kijk daar niet naar.<br><i>No, it's not important. I don't check that.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 6  | Hoe belangrijk vindt u het merk bij het kiezen van een product?                                         | Niet belangrijk, moet goedkoop en lekker zijn.<br><i>Not important. It has to be cheap and tasty.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 7  | Heeft u een voorkeur naar conserven in glas/blik of gedroogd?                                           | Mij maakt het niet echt uit. Ik koop soms gedroogd als ik er tijd voor heb en dat is ook het goedkoopst maar ik koop ook wel eens blikjes.<br><i>It doesn't really matter to me. I sometimes buy dried food when I have time and it's also the cheapest. But I also buy cans sometimes.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 8  | Kunt u inschatten hoe vaak u ongeveer gebruik maak van conserven?<br>Is dit meer of minder dan vroeger? | Eén keer per week denk ik.<br><i>Once a week I think.</i><br><br>Hetzelfde.<br><i>The same.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 9  | In welk soort gerechten verwerkt u de conserven thuis? Dus hoe gebruikt u het voornamelijk?             | Vaak traditionele gerechten met bijvoorbeeld rijst, maar ook soms los bij brood.<br><i>Mostly traditional dishes with rice, but sometimes also with bread.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 10 | Ziet u verschil in eetgewoontes (gerechten) met de generatie boven of onder u?                          | Nee, geen verschil.<br><i>No, no difference.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

|    |                                   |          |
|----|-----------------------------------|----------|
| 11 | Zou ik uw leeftijd mogen noteren? | 34<br>34 |
|----|-----------------------------------|----------|

## Appendix 38: Syrian customer 2

|    |                                                                                                  |                                                                                                                                                                                   |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                                | Syrisch.<br>Syrian.                                                                                                                                                               |
| 2  | Wat is de <b>voornaamste</b> reden dat u in deze supermarkt koopt?                               | Ik kom hier voor het Syrische eten en producten.<br>I come here for the Syrian food and products.                                                                                 |
| 3  | Wat voor conserven producten koop u voornamelijk?<br><br>Nog andere soorten (groente) conserven? | Ik koop soms kikkererwten en tuinbonen. Dan koop ik meestal Durra en ook some Chtoura.<br>Sometimes I buy chicken peas and broad beans. I mostly buy Durra and sometimes Chtoura. |
| 4  | Hoe belangrijk vindt u de prijs bij het kiezen van een product?                                  | Erg belangrijk. Het is dagelijks eten dus het moet niet super duur zijn.<br>Very important. It's food you eat every day, so it shouldn't be super expensive.                      |
| 5  | Hoe belangrijk vindt u de herkomst van producten bij het kiezen van een product?                 | Nee niet belangrijk.<br>No, not important.                                                                                                                                        |
| 6  | Hoe belangrijk vindt u het merk bij het kiezen van een product?                                  | Een beetje, niet echt super belangrijk.<br>A little bit, not that important.                                                                                                      |
| 7  | Heeft u een voorkeur naar conserven in glas/blik of gedroogd?                                    | Ik koop alleen blik, vooral omdat ik deze merken koop.<br>I only buy canned food, mostly because I buy these brands.                                                              |
| 8  | Kunt u inschatten hoe vaak u ongeveer gebruik maakt van conserven?                               | Dagelijks.<br>On a daily basis.                                                                                                                                                   |
| 9  | In welk soort gerechten verwerkt u de conserven thuis? Dus hoe gebruikt u het voornamelijk?      | Ik gebruik ze voor traditionele gerechten/ typische Syrische gerechten.<br>I use them for traditional or typical Syrian dishes.                                                   |
| 10 | Ziet u verschil in eetgewoontes (gerechten) met de generatie boven of onder u?                   | Nee, geen verschil.<br>No, no difference.                                                                                                                                         |
| 11 | Zou ik uw leeftijd mogen noteren?                                                                | 37<br>37                                                                                                                                                                          |

## Appendix 39: Romanian customer

|   |                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                                                     | Roemenië.<br><b>Romania.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 2 | In welke supermarkt(en) doet u voornamelijk uw boodschappen?<br><br>Komt u wel eens in een internationale supermarkt? | Jumbo, Lidl meestal.<br><b>Jumbo, Lidl mostly.</b><br><br>Soms de Poolse winkel.<br><b>Sometimes the Polish store.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 3 | Wat voor producten koopt u zoal in deze supermarkt?                                                                   | Vaak voedsel wat we in Roemenië gebruiken. Vaak vinden we dit in de Poolse winkel zoals vlees, groente, soms ook het brood.<br><b>Mostly the food we use in Romania. Often we find this at Polish stores, like meat, vegetables and sometimes bread.</b><br>In Nederlandse winkel halen we ook brood maar ook groente conserven. En meestal als ik daarheen ga haal ik hetzelfde wat de gemiddelde Nederlandse mensen ook halen. Dus ik haal ook kip, varkensvlees, pasta, rijst etc.<br><b>At Dutch stores we also get bread, but also preserved vegetables. Mostly when I go there, I get the same products as what Dutch people would get. So I get chicken, pork meat, pasta, rice et cetera.</b>                                                                                   |
| 4 | Wat is de <b>voornaamste</b> reden dat u in deze supermarkt koopt?<br><br>En voor de Poolse supermarkt?               | Ik persoonlijk hou voornamelijk van de Lidl omdat we die in mijn land ook hebben. Soms koop ik dan hetzelfde voedsel en producten zoals in Roemenië koop. Ik vind dat ze goede prijzen hebben en kwaliteit van de groenten en fruit is erg goed.<br><b>Personally, I like Lidl because we had that in my country. Sometimes I buy the same food and products as I would in Romania. I think the offer good prices and the quality of the vegetables and fruit are good.</b><br>Voornamelijk voor de specifieke producten die we thuis ook hebben en die ik niet kan halen in de Nederlandse supermarkten zoals het vlees, worsten, sappen.<br><b>Mostly for specific products that we also have at home and those I can't get at Dutch supermarkets like meat, sausages and juices.</b> |
| 5 | Wat voor conserven producten koop u voornamelijk?                                                                     | Wij halen bij de Lidl vaak de Freshona producten zoals doperwten, wortels, chili bonen, bruine bonen, witte bonen en appelmoes.<br><b>At Lidl we often get Freshona products like peas, carrots, chili beans, brown beans, white beans and applesauce.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 6 | Wat is voor u de reden om deze producten koopt of eet?                                                                | Ik heb veel verschillende producten geprobeerd en de Freshona vind ik zelf het beste in kwaliteit en smaak.<br><b>I've tried lots of different products and Freshona I like the most in quality and taste.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

|    |                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7  | <p>Hoe belangrijk vind u de prijs bij het kiezen van een product?</p> <p>Zou je dan zeggen dat je prijs/kwaliteit belangrijk vind?</p> | <p>Als ik iets heel lekker vind dan maakt het mij niet uit, dan koop ik het gewoon.<br/> <i>If I find something tasty I don't care, I just buy it.</i></p> <p>Soms ja. Je hebt veel mensen die producten kopen die alleen goedkoop zijn, maar voor mij denk ik dat het 50/50 is. Allebei even belangrijk.<br/> <i>Sometimes I do. There's many people who buy products that are just cheap, but for my it's 50/50 I guess. Both equally important.</i></p>                                                                                                                                                                                                                 |
| 8  | <p>Hoe belangrijk vind u de herkomst van producten bij het kiezen van een product?</p>                                                 | <p>Nee voor mij maakt het niet zo uit.<br/> <i>No, that doesn't really matter to me.</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 9  | <p>Hoe belangrijk vind u het merk bij het kiezen van een product?</p>                                                                  | <p>Nee meestal niet, ligt eraan wat je koopt. Bijvoorbeeld voor de mais vind ik Bonduelle fijner, misschien is dat ook alleen voor de naam.<br/> <i>No, mostly I don't, it depends on what you buy. For example corn from Bonduelle I like better, but maybe that's just the brand.</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 10 | <p>Heeft u een voorkeur naar conserven in glas/blik of gedroogd?</p>                                                                   | <p>Ik heb een voorkeur naar glas. Blik is metaal en dat beïnvloedt de smaak.<br/> <i>I prefer glass. Cans are made of metal and that influences the taste.</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 11 | <p>Kunt u inschatten hoe vaak u ongeveer gebruik maak van conserven?</p> <p>Is dit meer of minder dan vroeger?</p>                     | <p>Ik denk één keer per week.<br/> <i>I think once a week.</i></p> <p>Ja ik denk dat het wel meer is geworden. Ik weet niet waarom.<br/> <i>Yes, I think it's gotten more. I don't know why.</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 12 | <p>In welk soort gerechten verwerkt u de conserven thuis? Dus hoe gebruikt u het voornamelijk? (meerdere antwoorden mogelijk)</p>      | <p>Ik maak totaal andere gerechten als de mensen hier. Ik hou van de mix met doperwten met rijst. Ik gebruik de producten (doperwten, wortel, bonen) voor Hongaarse gerechten met ui en paprika. We maken ook soep met de doperwten, wortelen en sperziebonen. We eten ook vaak de combinatie met vlees op de BBQ, aardappel en groente met rijst.<br/> <i>I cook completely different dishes then most people here. I like to mix peas with rice. I use products (peas, carrots, beans) for Hungarian products with onion and paprika. We also make soup with peas, carrots and green beans. We also often eat barbecued meat, potatoes and vegetables with rice.</i></p> |
| 13 | <p>Ziet u verschil in eetgewoontes (gerechten) met de generatie boven of onder u?</p>                                                  | <p>Ja natuurlijk. Het grote verschil zit hem er ook in dat ik hier naar de winkel ga en een pot met groente koop, maar mijn grootouders gaan naar hun tuin en verbouwen hun eigen groenten. Mijn grootouders gaan ook niet zo vaak naar de winkel. Zij eten meer traditioneler.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

|    |                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                   | <p>Yes of course. The big difference is also in that here I go to the store and buy a jar of vegetables, but my grandparents go to their garden and grow their own vegetables.</p> <p>My grandparents also don't go to the store that often. They eat more traditionally.</p> |
| 14 | Zou ik uw leeftijd mogen noteren? | <p>21</p> <p>21</p>                                                                                                                                                                                                                                                           |

## Appendix 40: Polish customer 1

|   |                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                                                                          | Ik ben half Nederlands en half Pools.<br>Ik heb een Nederlandse vader en een Poolse moeder.<br><i>I'm half Dutch and half Polish.</i><br><i>I have a Dutch father and a Polish mother.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 2 | In welke supermarkt(en) doet u voornamelijk uw boodschappen?<br><br>Komt u wel eens in een internationale supermarkt?<br><br>Nee-> Waarom? | Voornamelijk naar de Albert Heijn en de Aldi.<br><i>Mostly to Albert Heijn and Aldi.</i><br>Ik ga ongeveer één keer per week naar Krowka in Goes.<br><i>Once a week I visit Krowka at Goes.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 3 | Wat voor producten koopt u zoal in deze supermarkt? (meerdere antwoorden mogelijk)                                                         | A. Vlees (maar ik koop niet veel vlees)<br>B. Brood<br>C. Melk/Yoghurt<br>D. Pasta/Granen<br>E. Verse groenten<br>F. Beleg<br>G. Peulvruchten<br>H. Fruit<br><br>In de Poolse winkel ga ik om koffie, pathé of zoete dingen (chocolade of snoepjes).<br><br><i>A. Meat (but I don't buy a lot of meat)</i><br><i>B. Bread</i><br><i>C. Milk/yoghurt</i><br><i>D. Pasta/cereals</i><br><i>E. Fresh vegetables</i><br><i>F. Toppings</i><br><i>G. Pulses</i><br><i>H. Fruit</i><br><i>At the Polish store I get coffee, pathé or sweets like chocolate or candy.</i> |
| 4 | Wat is de <b>voornaamste</b> reden dat u in deze supermarkt koopt?                                                                         | Ik ga naar de Aldi, omdat het goedkoop en dichtbij huis is.<br><i>I visit Aldi because it's cheap and nearby.</i><br><br>Mochten ze iets niet hebben, ga ik of naar de Albert Heijn, want die heeft wat meer aanbod. Of naar Krowka voor de Poolse producten.<br><i>If they don't have a product I need, I go to Albert Heijn, because they have more offerings. Or to Krowka for the Polish products.</i>                                                                                                                                                         |
| 5 | Wat voor conserven producten koop u voornamelijk?                                                                                          | Als ik conserven koop ik voornamelijk kikkererwten en zwarte bonen.<br><i>Whenever I buy preserves I mostly buy chicken peas and black beans.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

|    |                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 6  | Wat is voor u de reden om deze producten koopt of eet?                                                                     | Het is makkelijk om te bereiden en je kan het lang bewaren.<br><i>It's easy to cook and lasts long.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|    | Wanneer u een product gaat kopen.....                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 7  | Hoe belangrijk vindt u de prijs bij het kiezen van een product?                                                            | Belangrijk.<br>Als iets heel goedkoop is bij de Aldi ga ik liever daarheen. Soms is het makkelijker om naar de Albert Heijn te gaan dus dan ga ik daarheen. Als ik meerdere opties heb dan kies ik toch sneller voor de goedkope.<br><i>Important. When something is cheap at Aldi I'd rather go there. Sometimes it's easier to go to Albert Heijn so I go there. If I have multiple options, I'd choose the cheapest.</i>                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 8  | Hoe belangrijk vind u de herkomst van producten bij het kiezen van een product?                                            | Ik moet eerlijk toegeven dat ik daar niet zo op let. Misschien dat ik dat in de toekomst ga doen.<br><i>I have to admit that I don't really pay attention to that. Maybe I will in the future.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 9  | Hoe belangrijk vind u het merk bij het kiezen van een product?                                                             | Ikzelf vind dit niet zo belangrijk. Meestal proef ik toch niet echt een verschil.<br>In Nederland heb je ook vaak dat producten standaarden hebben waar ze zich aan moeten houden en dan maakt het qua voedsel niet zoveel uit of je nou een merk of geen merk koopt.<br><i>I don't find that very important. Mostly I can't taste no difference. In the Netherlands products often have certain standards. It doesn't matter with food whether you buy a certain brand.</i> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 10 | Heeft u een voorkeur naar conserven in glas/blik of gedroogd?<br><br>Waarom?                                               | Ik wist niet eens dat het kon gedroogd.<br><i>I didn't know of the existence of dried food.</i><br>Meestal als ik het koop kies ik wel voor blik<br><i>When I buy preserves I choose canned.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                             | Geen bewuste reden.<br>Misschien omdat potten wat zwaarder zijn en dat je het moeilijker kan opstapelen.<br>Maar ik moet zeggen dat ik daar niet bewust mee bezig ben ofzo.<br><i>No reason that I'm aware of. Maybe it's because jars are a bit heavier and they're harder to pile up. But it's not something that I'm very aware of.</i> |
| 11 | Kunt u inschatten hoe vaak u ongeveer gebruik maak van conserven?                                                          | Eén keer per week.<br><i>Once a week.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 12 | In welk soort gerechten verwerkt u de conserven thuis? Dus hoe gebruikt u het voornamelijk? (meerdere antwoorden mogelijk) | Ik maak heel vaak salades, iets van granen, pasta of groenten.<br><i>I often make salads, grains, pasta or vegetables.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

|    |                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----|--------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | Is dit ook typisch Pools?                                                      | <p>Ik maak ook wel eens wraps dat is ook makkelijk om te maken.<br/> <i>I also make wraps every now and then. It's easy to cook.</i></p> <p>In Polen eten ze meer traditioneel iets met groente en vlees. Als ik bij mijn oma eet, maakt ze gekookte bonen met nog een salade erbij.<br/> <i>In Poland they eat more traditional with vegetables and meat. When I eat at my grandma's, she makes cooked beans with a salad.</i></p> |
| 13 | Ziet u verschil in eetgewoontes (gerechten) met de generatie boven of onder u? | <p>Toch wel eigenlijk. Toen ik op mezelf ging wonen, ging ik ook andere dingen eten dan dat ik thuis at. Ik ging wat meer experimenteren.<br/> <i>Yes, actually. When I started living on my own, I started to eat other things then I ate at home. I started experimenting more.</i></p>                                                                                                                                           |
| 14 | Zou ik uw leeftijd mogen noteren?                                              | <p>20 jaar<br/> <i>20 years.</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

## Appendix 41: Polish customer 2

|   |                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                                                                          | Pools.<br><b>Polish.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 2 | In welke supermarkt(en) doet u voornamelijk uw boodschappen?<br><br>Komt u wel eens in een internationale supermarkt?<br><br>Nee-> Waarom? | De grootste wekelijkse boodschappen bij Lidl of Aldi. Extra dingen zoals beleg haal ik bij de Albert Heijn. Voor groenten en vis ga ik voornamelijk naar de markt.<br><b>I get most of my weekly groceries at Lidl or Aldi. Extras like toppings I get at Albert Heijn. I mostly get vegetables and fish at the market.</b><br><br>Het is al een lange tijd geleden maar ik ben wel eens naar de Poolse winkel hier in Goes geweest. Ik ben wel van plan om binnenkort weer er naartoe te gaan. Ook omdat mijn dochter vaak iets mee neemt van de Poolse winkel.<br><b>It's been a while that I have been at the Polish shop in Goes. I intend to go there again soon. Also because my daughter sometimes brings things from the Polish shop.</b> |
| 3 | Wat voor producten koopt u zoal in deze supermarkt? (meerdere antwoorden mogelijk)                                                         | I. Brood<br>J. Zuivel<br>K. Vlees of kip<br>Voor de groenten ga ik altijd naar de markt.<br><b>A. Bread<br/>B. Dairy<br/>C. Meat or chicken<br/>I get vegetables at the market.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 4 | Wat is de <b>voornaamste</b> reden dat u in deze supermarkt koopt?                                                                         | Ik ga voornamelijk naar de Aldi/Lidl omdat het goedkoop is.<br><b>The main reason I go to Aldi/Lidl is because it's cheap.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 5 | Wat voor conserven producten koop u voornamelijk?                                                                                          | Ik koop wel eens sperziebonen, doperwtten (met worteltjes) en mais.<br><b>Every now and then I buy green beans, peas (with carrots) and corn.</b><br><br>Qua peulvruchten koop wel eens bruine bonen.<br><b>Regarding pulses I buy brown beans sometimes.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 6 | Wat is voor u de reden om deze producten koopt of eet?                                                                                     | Conserven mogen niet ontbreken in de kast. Nu ook met de pandemie gingen er vaker potjes open voor noodgevallen.<br><b>Preserves can't miss in your stockroom. With the pandemic we opened jarred preserves more often for emergencies.</b><br><br>Als er aan het einde van de week de groenten op zijn dan is het makkelijk om wat te hebben. Het is gemakkelijk om te bereiden/bij een gerecht te doen. En je hebt altijd iets in huis.                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

|   |                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |                                                                                 | When you don't have any vegetables left at the end of the week, it's convenient to have some preserves. It's easy to prepare or to add as a side. Plus you always have something in stock.                                                           |
| 7 | Hoe belangrijk vind u de prijs bij het kiezen van een product?                  | Ik vind dat heel belangrijk want wij leven met een groot gezin en besteden relatief veel geld aan voedsel.<br>I think it's very important because we live with a big family and spend a relatively large amount of money on food.                    |
| 8 | Hoe belangrijk vind u de herkomst van producten bij het kiezen van een product? | Van verse producten vind ik het belangrijk, dan koop ik het van dichtbij. Maar van conserven vind ik het niet belangrijk.<br>With fresh products I think it's important. Then I buy it from close by. But of preserves I don't think it's important. |
| 9 | Hoe belangrijk vind u het merk bij het kiezen van een product?                  | Niet belangrijk. Ik zou ook geen merken kunnen opnoemen van de Lidl. Ik koop gewoon wat er staat.<br>Not important. I would not be able to name Lidl brands. I just buy what I see.                                                                  |

## Appendix 42: Polish customer 3

|   |                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                                                                          | Pools.<br><b>Polish.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 2 | In welke supermarkt(en) doet u voornamelijk uw boodschappen?<br><br>Komt u wel eens in een internationale supermarkt?<br><br>Nee-> Waarom? | Ik ga vaak naar de Albert Heijn, Aldi, Lidl en de Poolse supermarkt in Goes.<br><b>I often go to Albert Heijn, Aldi, Lidl and Polish supermarkets in Goes.</b>                                                                                                                                                                                                                                |
| 3 | Wat voor producten koopt u zoal in deze supermarkt? (meerdere antwoorden mogelijk)                                                         | In de Poolse winkel haal ik vaak melk en yoghurt, maar ik hou ook van augurken en de salades die ik hier kan halen.<br>In de Nederlandse winkels haal ik vaak dranken en zoete spullen.<br><b>In Polish stores I often get milk and yoghurt, but I also like pickles and salads that I can get there. In Dutch stores I often get drinks and sweets.</b>                                      |
| 4 | Wat is de <b>voornaamste</b> reden dat u in deze supermarkt koopt?                                                                         | Ze zijn allemaal dichtbij. Ik haal bij iedere supermarkt de producten die ik lekker vind.<br><b>They're all close by. At every supermarket I get the products I like.</b>                                                                                                                                                                                                                     |
| 5 | Wat voor conserven producten koop u voornamelijk?                                                                                          | Ik koop wel eens augurken, salade en rode kidneybonen.<br><b>Sometimes I buy pickles, salads and red kidney beans.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 6 | Wat is voor u de reden om deze producten koopt of eet?                                                                                     | Dit smaakt goed in combinatie met vlees. Het gaat ook een beetje om de balans met vlees, salade en groenten.<br>Ik gebruik de kidneybonen om een soort van Mexicaanse tortillas te maken. Het is een beetje een eigen recept.<br><b>It tastes good combined with meat. It's about balancing meat, salad and vegetables. I use kidney beans to make Mexican tortillas. It's my own recipe.</b> |
| 7 | Hoe belangrijk vindt u de prijs bij het kiezen van een product?                                                                            | Ik vind prijs niet zo super belangrijk. Vroeger was dat wel zo maar nu heb ik ook een betere baan.<br><b>I don't think the price is very important. I used to think that, but I have a better job now.</b>                                                                                                                                                                                    |
| 8 | Hoe belangrijk vindt u de herkomst van producten bij het kiezen van een product?                                                           | Nee dat vind ik niet belangrijk. Ik kijk naar wat ik nodig heb. Als ik bijvoorbeeld voor meerdere mensen kook neem ik een groter formaat.<br><b>No, I don't find that important. I check what I need. For example, when I cook for multiple people, I choose a larger quantity.</b>                                                                                                           |
| 9 | Hoe belangrijk vindt u het merk bij het kiezen van een product?                                                                            | Soms ja, omdat ik verschillende merken probeer. Wanneer ze goed smaken koop ik die graag nog een keer.                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

|  |  |                                                                                                  |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | Sometimes yes. Because I try different brands. When they taste well, I'd like to buy them again. |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### Appendix 43: Polish customer 4

|   |                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                                                                          | Pools.<br><b>Polish.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 2 | In welke supermarkt(en) doet u voornamelijk uw boodschappen?<br><br>Komt u wel eens in een internationale supermarkt?<br><br>Nee-> Waarom? | Meestal ga ik naar de Lidl, Aldi, Jumbo en Dirk.<br><b>Mostly I go to Lidl, Aldi, Jumbo and Dirk.</b><br><br>Ik kom wel eens in de Poolse supermarkt in Kapelle en Goes.<br><b>Sometimes I visit the Polish supermarket in Kapelle and Goes.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 3 | Wat voor producten koopt u zoal in deze supermarkt?<br><br><br><br><br><br><br><br>En in de Poolse supermarkt?                             | Algemeen om te leven en snoepjes voor de kinderen.<br>Aardappelen, pasta, rijst, augurken in potjes, verse groenten, broodjes. Ik denk het algemene wat de meeste mensen doen.<br><b>Generally food and sweets for my children. Potatoes, pasta, rice, jarred pickles, fresh vegetables, bread. I think the general things most people get.</b><br><br>In de Poolse winkel haal ik worst. De worst is hier misschien gezonder maar er zit weinig smaak aan en dat is vaak hetzelfde. Wij hebben heel veel verschillende worsten met verschillende smaken en dat missen we af en toe. We kopen kruiden en sap zoals wortelsap.<br>Als je elke dag hetzelfde eet, wordt het saai. Eten moet leuk zijn dus we maken verschillende dingen.<br><b>At the Polish store I get sausage. The sausage here may be healthier, but less tasty and often the same. We do have a lot of different tastes and we miss that. If you eat the same every day, it gets boring. Food has to be fun so we make different things.</b> |
| 4 | Wat is de <b>voornaamste</b> reden dat u in deze supermarkt koopt?<br><br><br><br><br><br><br><br>En betreft de Poolse winkel?             | Ik denk omdat de Aldi en Lidl goedkoper is. Jumbo is ook wat andere kwaliteit en ook niet zo duur.<br>Er is een nieuwe Lidl gebouwd in Goes en die is groot. De andere Lidl in Goes is erg klein. Dus nu met corona vind ik het fijner om naar de grotere supermarkt te gaan.<br><b>I think because Aldi and Lidl are cheaper. Jumbo offers a different quality and is not that expensive. They've built a new Lidl in Goes and that's big. The other Lidl in Goes is very small. With COVID-19 I think it's nicer to go to a larger supermarket.</b><br><br>De Poolse winkel is niet goedkoop, maar we gaan daar heen omdat we dingen missen. Bijvoorbeeld de aardappels die smaken ook anders.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |                                                                                                                                                                                                                                                             | <p>The Polish store isn't cheap, but we go there because we miss things. Potatoes also taste different.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 5 | <p>Wat voor conserven producten koopt u voornamelijk?</p> <p>Ik bedoel betreft groente of peulvruchten in glas/blik, koopt u dat wel eens?</p> <p>Koop je dan die doperwten ook in de Poolse winkel?</p> <p>Koop je ook wel eens iets van peulvruchten?</p> | <p>Wij noemen in Polen alleen de blikjes conserven. Ik koop eigenlijk alleen vlees en vis.</p> <p>In Poland we only call cans preserves. Actually, I only buy meat and fish.</p> <p>Ik koop meestal mais en soms doperwten. Dat is ook bijzonder, want in Polen zie ik nooit extra fijn. De grootste waren altijd de beste maar nu is het hier andersom. Extra fijn is beter.</p> <p>I mostly buy corn and sometimes peas. That's also special, because in Poland I never find extra small. The largest were always the best, but here it's the other way around. Extra small is better.</p> <p>Nu ik bij Coroos werk, weet ik dat er in de grote doperwten meer zetmeel zit en dat is minder lekker maar eerst wist ik dat niet. Maar in Polen is het hoe groter, hoe beter.</p> <p>Now that I work at Coroos I know that there's more starch in large peas and that makes them less tasty. At first I didn't know that. But in Poland it's the bigger the better.</p> <p>Ja dat wel. Die Poolse doperwten hebben toch een betere smaak. Maar ik denk dat er iets in het sap zelf zit wat je smaakt beïnvloedt, iets van smaakversterkers ofzo.</p> <p>Yeah, I do. The Polish peas do have a better taste. But I think it's something in the juice that influences your taste, something like flavor enhancers or so.</p> <p>Laatst kocht ik kidneybonen. Kikkererwten zijn ook lekker om salade van te maken. Daarnaast vind ik rode kool ook lekker. Dan wel met appelmoes, rode kool moet met appelmoes. Maar dat koop in de Nederlandse winkels, die appelmoes smaakt beter.</p> <p>The other day I bought kidney beans. Chickpeas are also good to make salad with. I also like red cabbage. But with applesauce, red cabbage has to be served with applesauce. But I buy that in the Dutch stores, the applesauce tastes better.</p> |
| 6 | <p>Wat is voor u de reden om deze producten koopt of eet?</p>                                                                                                                                                                                               | <p>Het is lang houdbaar. Ik haal niet al mijn boodschappen dezelfde week. Ik haal soms in één keer vijf of tien potten en dat zet ik dan in de kast. Als ik ga eten, kijk ik wat er op voorraad is en dan pak ik dat. Dat vind ik makkelijk.</p> <p>It has a long shelf life. I don't get all my groceries the same week. I sometimes get five or ten jars at once and then I put that in the cupboard. When I'm going</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

|   |                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |                                                                                                                             | to eat, I look at what's in stock and then I grab that. I find that easy.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 7 | <p>Hoe belangrijk vind u de prijs bij het kiezen van een product?</p> <p>Vind u dan de smaak belangrijker dan de prijs?</p> | <p>Eigenlijk kijk ik bijna nooit naar de prijs. Ik koop vaak Freshona en weet dat het niet duur is. Voor deze producten kijk ik daar eigenlijk niet naar. Alleen als ik iets nodig heb en ik heb het eerder geproefd en het is lekker en dat weet ik dan kijk ik niet naar de prijs. Dan koop ik dat want dat is lekker. <i>Actually, I almost never look at the price. I often buy Freshona and know it's not expensive. For these products I don't really look at that. Only if I need something and I've tasted it before and it tastes good and I know that, then I don't look at the price. Then I buy it because it tastes good.</i></p> <p>Ja natuurlijk, ik hou van de smaak en niet van de prijs. Bij sommige dingen wel, zoals groenten of verse groenten. Dan zie ik zoveel verschil, dan weet ik niet wat ik krijg en dan koop ik iets. Als ik kan kiezen dan kies ik voor de smaak. <i>Yes of course, I like the taste and not the price. With some things I do, like vegetables or fresh vegetables. Then I see so much difference, then I don't know what I'm getting and then I buy something. If I can choose then I choose the taste.</i></p> |
| 8 | <p>Hoe belangrijk vind u de herkomst van producten bij het kiezen van een product?</p> <p>En betreft conserven?</p>         | <p>Sommige, bijvoorbeeld knoflook. De beste knoflook komt uit Polen want die laten ze zelf groeien. <i>Some products, like garlic. The best garlic is from Poland, because they grow it themselves.</i></p> <p>Conserven kijk ik bijna nooit. Van Freshona weet ik dat het van Coroos komt. <i>Regarding preserves, I don't care. I know Freshona comes from Coroos.</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 9 | Hoe belangrijk vind u het merk bij het kiezen van een product?                                                              | <p>Niet zo. Maïs is maïs. Je kan misschien suiker of zout veranderen maar daar zit weinig verschil in. <i>Not that important. Corn is corn. You could change the amount of salt of sugar, but there's not that much of a difference.</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

|    |                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10 | <p>Heeft u een voorkeur naar conserven in glas/blik of gedroogd?</p> <p>Waarom?</p>                                                                | <p>Gedroogd vind ik niet handig. Dat kost veel tijd en mijn vrouw werkt ook. Je moet dat eerst in het water doen en dat duurt langer.<br/> <i>I don't find dried preserves very convenient. It costs a lot of time and my wife also has a job.</i></p> <p>Glas is wel beter, want ik weet ook uit ervaring dat je weet wat je koopt. In een blik is het altijd een verassing.<br/> <i>Glass is better, because I know that you see what you buy. In a can it's always a surprise.</i></p>                                                                                                                                                                                   |
| 11 | <p>Kunt u inschatten hoe vaak u ongeveer gebruik maak van conserven?</p> <p>Is dit meer of minder dan vroeger?</p>                                 | <p>Ik denk minimaal één keer per week, soms twee of drie keer, maar minimaal 1.<br/> <i>I think at least once a week. Sometimes two or three times, but a least once.</i></p> <p>Hetzelfde.<br/> <i>The same.</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 12 | <p>In welk soort gerechten verwerkt u de conserven thuis? Dus hoe gebruikt u het voornamelijk? (meerdere antwoorden mogelijk)</p>                  | <p>Pasta, rijst zoals nasi of bami, aardappels als basis en dan doe ik er doperwten bij.<br/> Ik maak soep.<br/> <i>Pasta, rice like nasi of bami, potatoes as basis and then I add peas. I make soup.</i></p> <p>We eten vaak aardappels en vlees met salade waar we dan kikkererwten, doperwten of rode kool voor gebruiken.<br/> <i>We often eat potatoes and meat with salad. For the salad we use chicken peas, peas of red cabbage.</i></p>                                                                                                                                                                                                                           |
| 13 | <p>Ziet u verschil in eetgewoontes (gerechten) met de generatie boven of onder u?</p> <p>Maar als u het dan zou vergelijken met vroeger thuis?</p> | <p>Natuurlijk. Mijn kinderen willen McDonalds, die zijn 10 en 1,5.<br/> <i>Of course. My children want McDonalds, they're 10 and 1,5.</i></p> <p>Nee, wij eten eigenlijk wel bijna hetzelfde. Weet je, soms zoeken we naar iets lekkers. We kunnen ook pizza eten, maar niet elke dag. Dat is de bedoeling he. De bedoeling is dat je verschillende dingen eet zodat je lichaam alles krijgt wat je nodig hebt.<br/> <i>No, we actually eat almost the same. You know, sometimes we want to eat fast food. We could eat pizza, but not every day. That's not how it's supposed to be. The idea is to eat a variety of things so your body gets everything it needs.</i></p> |
| 14 | <p>Zou ik uw leeftijd mogen noteren?</p>                                                                                                           | <p>40<br/> 40</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

#### Appendix 44: Polish customer 5

|   |                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Wat is uw etnische achtergrond?<br>(meerdere antwoorden mogelijk)                                                           | Pools.<br><b>Polish.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 2 | In welke supermarkt(en) doet u<br>voornamelijk uw boodschappen?<br><br>Komt u wel eens in een internationale<br>supermarkt? | Spar, Albert Heijn en Jumbo<br><b>Spar, Albert Heijn and Jumbo.</b><br><br>Ja dan gaan we naar de Poolse winkel hier in Kapelle.<br><b>Yes, we go to the Polish store in Kapelle.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 3 | Wat voor producten koopt u zoal in<br>deze supermarkt?<br><br>En in de Poolse supermarkt?                                   | Vlees, snoepjes en bier.<br><b>Meat, candy and beer.</b><br><br>Normaal Pools voedsel, bijvoorbeeld witte bonen in<br>tomatensaus, maar dat hebben zij met speciale<br>worst erbij. Zoiets als dat. Kleine boodschappen.<br>Groenten die je hier anders niet kan halen.<br>Bijvoorbeeld peterselie. Wij gebruiken de wortel en<br>dat kan je hier anders niet kopen. Gebruiken we<br>voor soep. We halen ook haring.<br><b>Normal Polish food, like white beans in tomato<br/>sauce. They have that with a special sausage.<br/>Something like that. Small groceries. Vegetables that<br/>are not to be bought anywhere else. Like parsley.<br/>We use its roots and you can't buy that just<br/>anywhere. We use it for soup. We also get herring.</b> |
| 4 | Wat is de <b>voornaamste</b> reden dat u in<br>deze supermarkt koopt?                                                       | Het is niet erg ver weg van mijn huis.<br>Ik denk dat ik meer betaal wanneer ik mijn<br>traditionele voedsel in Poolse winkel dan bij Albert<br>Heijn.<br>Ik ga vooral naar de Poolse winkel voor de speciale<br>dingen.<br><b>It's not that far from my house. I think I pay more<br/>when I buy traditional food at a Polish store than I<br/>would at Albert Heijn. I mostly go to the Polish store<br/>for special things.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 5 | Wat voor conserven producten koop u<br>voornamelijk?                                                                        | Ja natuurlijk, maakt niet uit wat, wat ik het eerst zie<br>op de plank dat neem ik mee. Doperwten, witte<br>bonen, kidneybonen, limma bonen, witte bonen in<br>tomatensaus...<br><b>Yes of course, I don't care what. The first thing I see<br/>on the shelf is what I take. Peas, white beans, kidney<br/>beans, lima beans, white beans in tomato sauce...</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 6 | Wat is voor u de reden om deze<br>producten koopt of eet?                                                                   | Het is gezond, als ik een maaltijd maak weet ik 50/50<br>wat ik eet.<br>Ik hou niet zo van de kant en klare maaltijden.<br>Het is onmogelijk om geheel gezond te eten, om<br>echt compleet gezond te eten moet je wel veel werk<br>doen, zelf tuinieren, zelf je dieren hebben.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

|    |                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                                                                                            | <p>Dus wij zoeken niet de kant en klare maaltijden maar de producten die een basis zijn van je maaltijd om daarmee te werken. Conservern zijn dan vaak gezond en makkelijk klaar te maken.</p> <p>It's healthy. When I cook a meal, I know half of the time what I eat. I don't like easy-to-cook meals. It's impossible to eat healthy all the time. It's a lot of work, like gardening and owning your own animals. So we don't use easy-to-cook meals, but products that form the basis of a meal. Preserves are often healthy and easy to cook.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 7  | Hoe belangrijk vind u de prijs bij het kiezen van een product?                                                                             | <p>Wij kijken daar niet naar. Als een product erg duur is maar ik kan het nergens anders krijgen dan koop ik het gewoon.</p> <p>We don't care about the price. When a product is really expensive but not to be found anywhere else, I just buy it.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 8  | Hoe belangrijk vind u de herkomst van producten bij het kiezen van een product?                                                            | <p>Nee dat maakt ons niet uit.</p> <p>No, we don't care.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 9  | <p>Hoe belangrijk vind u het merk bij het kiezen van een product?</p> <p>Als ik het zo hoor zijn jullie erg bezig met wat jullie eten?</p> | <p>Altijd als een product een etiket heeft, wil ik wel zien wat erin zit. Dat vind ik erg belangrijk. Laten we zeggen dat appelmoes is gemaakt door Coroos en er zit bijvoorbeeld geen suiker in. Dat vind ik belangrijk. Ik wil geen extra of synthetische suikers. Dus ik vind het merk niet belangrijk maar hetgeen wat erin zit. Soms hebben de goedkope producten betere ingrediënten dan de dure A-merken.</p> <p>Always when a product has a label, I do want to see what's in it. I think that's very important. Let's say applesauce is made by Coroos and there is no sugar in it, for example. I think that's important. I don't want extra or synthetic sugars. So I don't think the brand is important but what's in it. Sometimes the cheap products have better ingredients than the expensive premium brands.</p> <p>Ja dat klopt, altijd.</p> <p>Yes, that's right, always.</p> |
| 10 | Heeft u een voorkeur naar conserveren in glas/blik of gedroogd?                                                                            | <p>Glas, zeker weten glas. Bij blik, als je dat opent, zit er aan de binnenkant plastic. Dit is erg gevaarlijk voor je gezondheid. Weinig mensen weten dat, maar vertrouw me, na één jaar is hetgeen erin zit niet gezond.</p> <p>Glass, definitely glass. With cans, when you open them, there is plastic on the inside. This is very dangerous for your health. Few people know this, but trust me, after one year, what is inside is not healthy.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

|    |                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 11 | <p>Kunt u inschatten hoe vaak u ongeveer gebruik maak van conserven?</p> <p>Is dit meer of minder dan vroeger?</p>                | <p>Laten we zeggen dat we iedere week zes potten van halve liters gebruiken.</p> <p>We gebruiken verse groente en conserven even vaak. Het ligt er ook aan hoeveel tijd we hebben om het klaar te maken.</p> <p>Let's say we use six half gallon jars every week.</p> <p>We use fresh vegetables and canned goods equally often. It also depends on how much time we have to prepare it.</p> <p>Nog steeds hetzelfde. We eten al erg lang op deze manier.</p> <p>Still the same. We've been eating like this for a very long time.</p> |
| 12 | <p>In welk soort gerechten verwerkt u de conserven thuis? Dus hoe gebruikt u het voornamelijk? (meerdere antwoorden mogelijk)</p> | <p>Soep</p> <p>Salade (voor bij de vis en rijst bijvoorbeeld)</p> <p>Vlees, groenten en aardappels.</p> <p>Soup, salad (aside fish or rice for example), meat, vegetables and potatoes.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 13 | <p>Ziet u verschil in eetgewoontes (gerechten) met de generatie boven of onder u?</p> <p>Zien jullie verschil in gerechten?</p>   | <p>Zij hebben tijd iedere dag om te koken. Wij komen soms om 6 uur thuis dan wil je niet meer 2 uur in de keuken staan.</p> <p>They have time to cook every day. Sometimes we come home at six and then you don't feel like cooking for two hours anymore.</p> <p>Nee niet per se, voornamelijk de tijd die we eraan besteden.</p> <p>No, not really. Mostly the time we spend.</p>                                                                                                                                                    |
| 14 | <p>Zou ik uw leeftijd mogen noteren?</p>                                                                                          | <p>31 en 23</p> <p>31 and 23.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

## Appendix 45: Price comparison

Prices in the Albert Heijn (source: AH.nl)

| Product      | Blik 425ml                       | Blik 850ml           | Pot 370ml    | Pot 570ml   | Pot 720ml |
|--------------|----------------------------------|----------------------|--------------|-------------|-----------|
| Witte bonen  | -                                | AH PL €1,09          | AH €0,99     | Miras €1,19 | -         |
| Kikkererwten | Valle del Sole €0,59<br>AH €1,09 | Valle del Sole €0,99 | AH BIO €1,29 | Miras €1,15 | -         |
| Tuinbonen    | -                                | -                    | AH €0,99     | -           | AH €1,49  |

Prices in the Mediterreanean market

| Product      | Blik 425ml                                              | Blik 850ml                                                            | Pot 570ml                                         |
|--------------|---------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| Witte bonen  | Miras €0,79<br>Suntat €0,69<br>Fera €0,49 (3 voor €1,-) | Miras €1,09 – 1,19<br>Suntat €1,15                                    | Miras €0,80<br>Marmara €0,99<br>Sahane €0,75      |
| Kikkererwten | Miras €0,69 - 0,79<br>ECE €0,59                         | Miras €1,09<br>Burcu €0,99<br>Gonca €0,89<br>Fera €0,69 (2 voor €1,-) | Miras €0,69 - €0,99<br>Zidney €0,79<br>DERE €0,89 |
| Tuinbonen    | Chtoura €0,80<br>NAZ €0,89                              | NAZ €1,39 - 1,49<br>Miras €1,19 - €1,39                               | Miras €0,95                                       |

## 2. Prijs vergelijking Mediterraan VS AH

AH



€0,59



€0,99

Mediterraan

Duur



€0,79

€0,89



€1,29

Goedkoop



€0,59



€0,89

## 2. Prijs vergelijking Mediterraan VS AH

| AH                                                                                 |       | Mediterraan                                                                           |                |
|------------------------------------------------------------------------------------|-------|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
|   | €1,19 |     | €0,80          |
|                                                                                    |       |    | €0,75          |
|  | €1,15 |    | €0,69<br>€0,99 |
|                                                                                    |       |  | €0,79          |

## 2. Prijs vergelijking Mediterraan VS AH

AH



€1,09

Mediterraan

Duur



€1,09  
€1,19

Goedkoop



€0,89