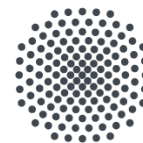
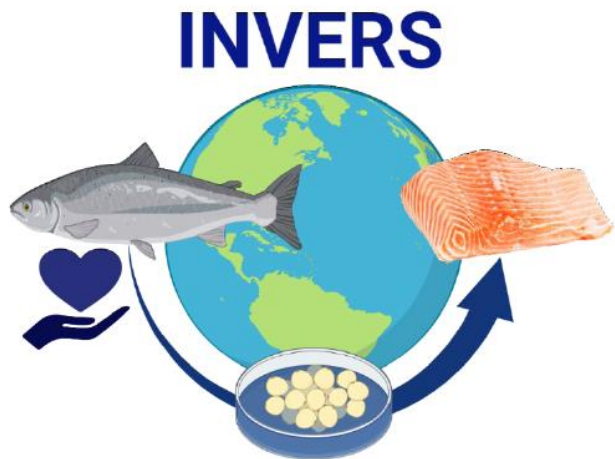




Konsumentenakzeptanz von zellbasiertem Fisch: Alles eine Frage des Preises?

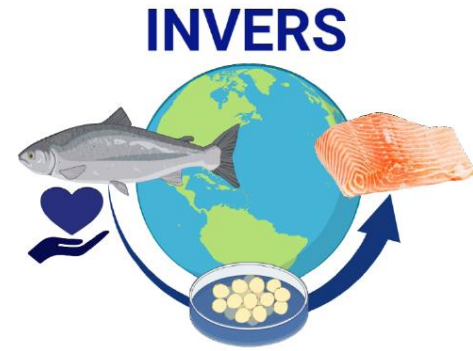
Das INVERS-Projekt: In-vitro Erzeugung von smarten Fischproteinen: Etablierung von Fettvorläuferzellen aus lachsartigen Fischen für die Entwicklung nachhaltiger, hochwertiger Fischlebensmittel



Universität Stuttgart



Universität Vechta
University of Vechta



Zentrale Fragestellung:

Was sind Treiber und Bremser der Konsumentenakzeptanz?

Warum?

- Zellbasierter Fisch wird als tierfreundliche und nachhaltige Alternative zu herkömmlichem Fisch diskutiert
- Konsumentenakzeptanz als zentrale Voraussetzung dafür, dass zellbasierter Fisch den Massenmarkt durchdringen und seine Nachhaltigkeitsversprechen einlösen kann.
- Bisher sehr wenig Forschung, kaum belastbare Zahlen → v.a. für Deutschland

Methodik: Mixed-Methods Ansatz





Methodik: Qualitative Untersuchung I



Einzelinterviews mit Experten

Semi-strukturiertes Format



Heutige Fischbranche, NGOs, Verbraucherschutz, Medien,
Einzelhandel, Wissenschaft



N = 21

31-68 Jahre alt

m = 13, w = 8

Ergebnisse: Qualitative Untersuchung mit Expert*innen

„Letztendlich ist es wie bei allem. Stimmt der Preis im Verhältnis zum Geschmack und zur ganzen Aufmachung des Produktes und, ja, zur Story.“ (E1)

„Also wenn es die, die in-vitro Produkte schaffen, ganz klar auf Nachhaltigkeit, Tierwohl, wirklich nachweislich abzustellen und nur ein Quantum Satis an Zusatzstoffen da drin haben, um es auch so natürlich wie möglich zu haben und dann auch noch transparent sind [...], dann könnte ich mir vorstellen, könnte eine Verbraucherschaft [...] sich überlegen, ob sie da nicht lieber auf dieses Produkt gehen.“ (E13)

„[D]ie Akzeptanz für solche neuen Produkte, ist ja wahrscheinlich eher bei den [...] 20- bis 40-jährigen ist hier wahrscheinlich deutlich höher als bei den 50- bis 70-jährigen.“ (E15)



Methodik: Qualitative Untersuchung II



Fokusgruppendiskussionen mit Konsumierenden

Semi-strukturiertes Format



Angestellte, Studierende, Arbeitssuchende und Personen in Rente



$N = 59$

18-75 Jahre alt

$m = 21, w = 37, d = 1$

Ergebnisse: Qualitative Untersuchung mit Fokusgruppen

„Ich denke auch es ist von der Herstellung wahrscheinlich viel günstiger [...] und deswegen müsste es eigentlich viel günstiger sein. Wenn es zu billig ist, würde ich es aber auch wieder nicht kaufen.“ (P34)

„Also ich finde die Idee grundsätzlich gut [...]. Wenn damit vielen Tieren [...] diese Höllenqualen, die sie da erleben müssen, erspart bleiben.“ (P5)

„Wenn mein Räucherlachs nicht die Textur hat von einem Räucherlachs [...], würde ich es nicht essen.“ (P16)

„Also ich stell mir das so vor, dass man dann da gar nicht weiß, wie die Nährstoffe da drin sind. [...] Das kann ja gar nicht das gleiche sein, wenn es so hochgezüchtet wird. So, das macht mir eher Sorge.“ (P6)

Überblick: Zentrale Akzeptanzfaktoren aus qualitativer Untersuchung

Sensorische
Eigenschaften

Preis

Convenience

Neugierde

Vorwissen

Ethische Vorteile

Gesundheits-
Risiken

Vertrauen in
Behörden zur
Lebensmittel-
Kontrolle

Demographische Faktoren
(z.B. Alter, Geschlecht, ...)

Methodik: Quantitative Untersuchung



Online Fragebogenstudie mit Konsumierenden



$N = 804$

18-80 Jahre alt

$m = 304, w = 481, d = 5$



Individuen aus Deutschland, die Fisch konsumieren

Ergebnisse: Zentrale Akzeptanzfaktoren in der Fragebogenstudie

Sensorische
Eigenschaften

Preis

Neugierde

Ethische Vorteile

Gesundheits-
Risiken

Demographische Faktoren:
Politische Orientierung

Konsumentenakzeptanz von zellbasiertem Fisch: Alles eine Frage des Preises?

Ja!

- Die Forschung zeigt es immer wieder: Preis ist ein entscheidender Faktor.
- Das haben auch die Experten bestätigt – der Preis entscheidet am Regal.
- Bei langfristig deutlich höherem Preis sagen auch Konsumenten: Das ist es mir nicht wert.
- Aber: Ein zu niedriger Preis signalisiert evtl. Qualitätsmängel

Nein!

- Preis ist nicht alles
- Die Interviews zeigen: Geschmack fällt mindestens genauso stark ins Gewicht
- Die Online-Studie zeigt: Emotionen wie Neugierde und Sorgen über Gesundheit sind wesentliche Treiber der Akzeptanz
- Weitere Faktoren beeinflussen Akzeptanz ebenfalls

Fazit: Jein!



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Universität Vechta
Professur für Wirtschaft & Ethik
Neuer Markt 32
49377 Vechta

Johanna Böttcher: johanna.boettcher@uni-vechta.de