

## De groeiende trend van alcoholvrije aperitieven

*“Een belangrijke kans voor Spaanse horeca,  
speciaalzaken, detailhandel en distributeurs”*

De afgelopen jaren heeft de vraag naar alcoholvrije alternatieven, met name alcoholvrije aperitieven, een grote vlucht genomen.

Consumenten zijn op zoek naar gezondere en meer verantwoorde opties zonder dat dit ten koste gaat van de smaakbeleving.

Deze trend heeft niet alleen in Europa aan kracht gewonnen, maar bereikt ook in Spanje een ongekend niveau.

Met toonaangevende merken als **Nona en Buloo** heeft de Spaanse markt de kans om te profiteren van deze revolutie om tegemoet te komen aan de behoeften van veeleisende consumenten en zich aan te passen aan een fundamentele verschuiving in het consumentengedrag.

## Waarom alcoholvrije aperitieven?

Alcoholvrije aperitieven zijn niet zomaar een rage, maar een ware revolutie in de drankenindustrie. In Spanje, een land met een sterke traditie op het gebied van alcoholische dranken, kiezen consumenten steeds vaker voor alcoholvrije alternatieven, wat een transformatie betekent in de manier waarop aperitieven worden waargenomen en gedronken.

- **Gezondheidstrend:** Consumenten zijn zich steeds meer bewust van de negatieve gezondheidseffecten van alcohol. Alcoholvrije aperitieven bieden een heerlijk alternatief dat minder calorieën bevat en de bijwerkingen van alcohol vermijdt.

- **Inclusieve opties:** Niet-alcoholische aperitieven openen de deur naar een meer inclusieve ervaring, waardoor alle klanten, ongeacht hun voorkeuren, kunnen genieten van een verfijnde alcoholvrije drank.

- **Premium alcoholvrije smaak:** Merken als **Nona en Buloo** bieden niet alleen een alcoholvrij alternatief, maar ook een premium, verfijnde ervaring die geen

compromissen sluit op het gebied van smaak of kwaliteit. Deze aperitieven zijn ontworpen om de meest veeleisende klanten tevreden te stellen. Voor hen die op zoek zijn naar het beste zonder de bijwerkingen van alcohol.

## De impact op de horeca, speciaalzaken en detailhandel

Voor horeca-, speciaalzaken en retailbedrijven in Spanje is het opnemen van alcoholvrije dranken in hun aanbod niet alleen een kans, maar een strategische noodzaak om concurrerend te blijven op de huidige markt.

Deze trend is geen modegril, maar een antwoord op een groeiende en aanhoudende vraag.

### 1. Klanttevredenheid

Klanten willen gezonde en lekkere opties die niet ten koste gaan van hun welzijn. Door alcoholvrije aperitieven aan te bieden, zoals die van **Nona en Buloo**, voorzie je in een groeiende behoefte en trek je klanten aan die zich voorheen buitengesloten voelden van het traditionele aperitiefmoment.

### 2. Differentiatie in de markt

In een concurrerende markt zoals de Spaanse horeca- en retailmarkt is het aanbieden van unieke en verfijnde opties essentieel. Met alcoholvrije aperitieven kunnen bedrijven zich onderscheiden door eersteklas en elegante producten aan te bieden die voldoen aan de verwachtingen van de meest veeleisende consumenten.

### 3. Winstgevendheid

Alcoholvrije aperitieven, zoals **Nona en Buloo**, bieden een degelijke winstmarge. Niet alleen bieden deze producten een luxe alcoholvrije ervaring, ze zijn ook winstgevend, omdat ze een hoogwaardig, gezond alternatief bieden waar klanten bereid zijn voor te betalen.

### 4. Inspelen op de gezondheidstrend

Met de groeiende belangstelling voor een gezonde levensstijl zijn consumenten actief op zoek naar niet-alcoholische opties. Door aperitieven als **Nona en Buloo** aan te bieden, positioneer je je als leider op het gebied van gezondheid en welzijn en spreek je een gezondheidsbewust publiek aan.

## Recente resultaten in Europa: De opkomst van alcoholvrije aperitieven.

In de afgelopen 4 jaar heeft de markt voor niet-alcoholische dranken in Europa een spectaculaire groei doorgemaakt, en Spanje was daarop geen uitzondering.

Volgens een rapport van de European Alcohol-Free Beverage Association (EAFBA) is de verkoop van alcoholvrije dranken in Europa de afgelopen 4 jaar met 30% gestegen en deze trend zal zich de komende jaren naar verwachting voortzetten.

In Spanje wordt geschat dat 25% van de bevolking al regelmatig alcoholvrije dranken drinkt.

- **Spanje in de voorhoede:** Op de Spaanse markt groeide de categorie niet-alcoholische dranken de afgelopen 4 jaar met 15% per jaar, gedreven door de vraag naar niet-alcoholische opties in bars, restaurants en speciaalzaken.
- **Niet-alcoholische aperitieven in de lift:** De verkoop van niet-alcoholische aperitieven steeg in 2024 met meer dan 40% ten opzichte van het voorgaande jaar, wat een duidelijke voorkeur onderstreept voor verfijnde alternatieven voor traditionele alcoholische snacks.

### Statistieken die de groei van deze markt in Europa aantonen:

- 50% van de jonge consumenten (Millennials en Gen Z) geeft de voorkeur aan niet-alcoholische dranken.
- Meer dan 30% van de bars en restaurants in Spanje hebben niet-alcoholische opties opgenomen in hun drankenmenu.
- Er wordt verwacht dat de markt voor niet-alcoholische dranken de komende 5 jaar zal blijven groeien met een jaarlijks percentage van 10-12%.
- Generatie Z in Spanje: Volgens een artikel in El País heeft 53,6% van de Spaanse jongeren tussen 18 en 30 jaar hun alcoholconsumptie verminderd.
- Marktgroei in Spanje: Het Spaanse marktsegment voor alcoholvrije dranken is in de afgelopen drie jaar met 18% per jaar gegroeid.
- Alcoholvrije bierconsumptie in Europa: Alcoholvrij bier vertegenwoordigt 7% van de totale biermarkt in Europa, met een **hogere percentage van 14% in Spanje**.

# FINCA POPOLI

• [www.fincapopoli.com](http://www.fincapopoli.com) •

- **Marktgroei:** Volgens de IWSR (International Wine & Spirits Research) is de waarde van alcoholvrije dranken in de afgelopen vier jaar met €3 miljard gestegen in tien belangrijke markten, waaronder Spanje. Dit benadrukt de toenemende populariteit van alcoholvrije alternatieven.

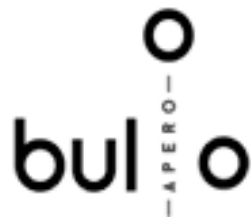
*Bronnen: Knack – Forbes – Vilt – VAD – El Pais – Economista – ft.com – cadenaser.com*

## Waarom kiezen voor Nona en Buloo ?

Nona en Buloo alcoholvrije aperitieven vertegenwoordigen het beste van innovatie en kwaliteit in deze snelgroeiende categorie. Deze producten zijn niet alleen lekker, maar bieden ook een premium ervaring die perfect aansluit bij de groeiende vraag naar verfijnde maar niet-alcoholische dranken.

The logo for Nona, featuring the word "NONA" in a bold, black, sans-serif font. The letter "N" is stylized with a thick, blocky appearance. A registered trademark symbol (®) is located at the top right of the letter "A".

- **Nona:** Met een complex smaakprofiel en verfijnde presentatie is Nona ideaal voor mensen die op zoek zijn naar een luxe ervaring zonder de effecten van alcohol. Het is perfect voor luxe bars, restaurants en speciaalzaken die het beste in hun categorie willen bieden.

The logo for Buloo, featuring the word "buloo" in a lowercase, black, sans-serif font. The letter "l" is stylized with a thick, blocky appearance. Above the "l" is a small circle, and below it is a vertical line with a small circle at the bottom. The word "APEROO" is written vertically in a smaller, uppercase, sans-serif font, centered between the "l" and the bottom circle.

- **Buloo:** Buloo is een frisse en fruitige optie voor liefhebbers van alcoholvrije aperitieven. De levendige smaak en het moderne design maken het een aantrekkelijke optie voor het jonge en dynamische publiek dat houdt van een heerlijk en gezond drankje.

Beide merken vertegenwoordigen de toekomst van alcoholvrije aperitieven in Spanje en bieden klanten een authentiek, eerste klas en gezond alternatief.

## CONCLUSIE

### alcoholvrije aperitieven hebben de toekomst

De stijgende vraag naar niet-alcoholische dranken in Europa is een trend die de manier verandert waarop consumenten van hun drankjes genieten.

In Spanje is de trend nog relevanter door de toenemende aandacht voor gezondheid en welzijn.

Alcoholvrije aperitieven zoals [Nona en Buloo](#) zijn niet alleen een blijvertje, maar bieden horeca-, retail- en distributiebedrijven een unieke kans om voorop te blijven lopen in deze transformatie.

**Meer weten over hoe je Nona en Buloo in je aanbod kunt opnemen?**

**[Neem contact met ons op: popoli@fincapopoli.com](mailto:popoli@fincapopoli.com)**

**[www.fincapopoli.com](http://www.fincapopoli.com)**