

Snusbericht

+ Schweiz



Inhalt

Einleitung	3
Über die Umfrage	3
Zusammenfassung	4
Schnelle Fakten - das Snusjahr 2021	5
1. Der Schweizer Snusmarkt – eine Momentaufnahme	6
Wer sind die Nutzer von Snus- und Nikotinbeutel?	6
Wie snust man?	8
Warum Nikotinbeutel verwenden?	8
Welche Art von Snus und Nikotinbeutel verwenden die Schweizer?	10
2. Trends im Schweizer Snusmarkt	14
Nikotinbeutel als Alternative zu anderen Nikotinprodukten	14
Wahrgenommene Vorteile von Nikotinbeuteln	15
Geringes Risiko geht mit gesellschaftlicher Akzeptanz einher	16
Der Weg zu Nikotinbeuteln sieht in verschiedenen Ländern unterschiedlich aus	17
Ältere Verbraucher steigern den E-Commerce während der Pandemie	18
Über den SnusMarkt	22

Einleitung

Snus und die schnell wachsenden tabakfreien Nikotinbeutel sind ein immer häufigerer Bestandteil des Schweizer Nikotinkonsums. Heute gibt es in der Schweiz viele Nutzer von Snus- und Nikotinbeuteln mit unterschiedlichem Hintergrund, Alter, Antriebskräften und Geschmackspräferenzen. In diesem Bericht werfen wir einen genaueren Blick darauf, was und wie wir Snus verwenden und welche Trends beim Snuskonsum vorherrschen.

Der Snusbericht 2021 wurde vom Snus Tagebuch in Zusammenarbeit mit dem SnusMarkt erstellt. Der Zweck des Berichts ist es, ein leicht zugängliches Bild des Verbraucherverhaltens und der aktuellen Trends auf dem Schweizer Markt für Snus und Nikotinbeutel zu vermitteln.

Über Nikotinbeutel und schwedischen Snus

Der traditionelle Snus mit Tabak hat schwedischen Ursprung und ist seit vielen Jahren auf dem Schweizer Markt. In den letzten Jahren hat jedoch der tabakfreie Snus, auch Nikotinbeutel oder All White genannt, am meisten zugenommen. Die Nikotinbeutel wurden 2019 in der Schweiz lanciert und machen heute 40 Prozent des Umsatzes von oralem Nikotin im Land aus.

Im Heimatland des Snus, Schweden, ist Snus ein weit verbreitetes Phänomen, das unter anderem dazu geführt hat, dass der Zigarettenkonsum zurückgegangen ist und die Raucherquote geringer ist als in den meisten vergleichbaren Ländern. Der Konsum von Nikotinbeuteln in der Schweiz kann, ebenso wie in Schweden und Norwegen, zu weniger Rauchen beitragen und den Tabakkonsum teilweise durch ein weniger schädliches Nikotinprodukt ersetzen.

Über die Umfrage

Grundlage für den Snus-Bericht 2021 sind eine Verbraucherbefragung und Verkaufsdaten von SnusMarkt. Die Verbraucherumfrage wurde im Februar 2022 durchgeführt und basiert auf Antworten einer zufälligen Stichprobe von Kunden beim SnusMarkt, insgesamt 272 Antworten von Benutzern von oralem Nikotin. Die Verkaufsdaten bestehen aus Einkaufsstatistiken von rund 9.000 Kunden.

Wenn in dem Bericht von Konsumenten von oralem Nikotin gesprochen wird, bezieht sich dies auf die Kunden, die in der Umfrage angeben, dass diese Snus oder Nikotinbeutel verwenden – wobei letztere auch als Nikotinbeutel oder „All White“ bezeichnet werden können. „Regelmässige Snus-Konsumenten“ bezieht sich auf diejenigen, die angeben, dass sie mindestens einmal pro Woche orales Nikotin verwenden.

Zusammenfassung

Die Verwendung von Snus reicht in der Schweizer Geschichte mehrere Jahre zurück, aber die Formen des oralen Nikotins und der Kauf dieser Produkte ändern sich. Die aktuelle Entwicklung ist geprägt vom Fortschritt der tabakfreien Nikotinbeutel, neuem Kaufverhalten durch E-Commerce und einem verstärkten Fokus auf Nikotinbeutel als Raucherentwöhnungsstrategie und weniger schädliche Alternativen zu Zigaretten.

Die Nikotinbeutel wurden 2019 in der Schweiz lanciert und zeigen seitdem ein stetiges Wachstum. Im Jahr 2021 stieg die Anzahl der verkauften Dosen um 37 Prozent, was bedeutet, dass Nikotinbeutel jetzt zwei von fünf verkauften Dosen beim SnusMarkt ausmachen. Der restliche Teil besteht hauptsächlich aus Portionssnus sowie losem Snus und nikotinfreien Produkten.

Der häufigste Grund, Nikotinbeutel oder Tabaksnus zu verwenden, ist, dass man mit dem Rauchen aufhören möchte. Etwas mehr als vier von zehn (42 Prozent) geben dies als den wichtigsten Grund an, warum sie mit oralem Nikotin begonnen haben. Bei den Frauen liegt der Anteil eher bei sechs von zehn (57 Prozent). Von den täglichen Konsumenten von Nikotinbeutel geben 47 Prozent an, dass der Versuch, mit dem Rauchen aufzuhören, der stärkste Grund war, während die entsprechende Zahl für Tabaksnus 42 Prozent beträgt.

Orales Nikotin ist in eine neue Ära eingetreten, in der das Wachstum online stattfindet. E-Commerce ermöglicht viel mehr Verbraucheraltorna-

tiven, bessere Transparenz und Verbraucherinformation, bequeme Lieferungen und ein attraktives Preisbild. Wer heute online einkauft, tätigt einen Grossteil seiner Einkäufe online, und viele planen, den Anteil im kommenden Jahr noch weiter zu steigern.

Schweizer Konsumenten von Nikotinbeutel geben eine Reihe von Vorteilen von Nikotinbeuteln gegenüber anderen Nikotinprodukten an. Viele Menschen nennen als Hauptvorteile, dass das Produkt die Zähne nicht verfärbt, dass es diskreter ist und dass es sie von Zigaretten fernhält.

Siberia ist die beliebteste Marke für Snus und Lyft ist die beliebteste Marke für Nikotinbeutel. Anders als in der Snus-Heimat Schweden, wo traditioneller Tabakgeschmack am beliebtesten ist, ist die Schweiz ein Minzland. 90 Prozent aller Snus- und Nikotinprodukte sind mit Minze aromatisiert.

Der Preis ist für viele Verbraucher ein wichtiges Thema. Mehr als die Hälfte der Konsumenten von Nikotinbeutel (57 Prozent) geben an, dass sie auf die Verwendung ihres primären Nikotinprodukts (Snus oder Nikotinbeutel) verzichten würden, wenn es aufgrund von Steuererhöhungen teurer als Zigaretten würde. Bei ehemaligen Rauchern ist die Zahl etwas höher, was auf das Risiko einer Rücksubstitution durch Zigaretten im Falle starker Steuererhöhungen für orale Nikotinprodukte hinweist.

Schnelle Fakten - das Snusjahr 2021

Die Käufe von Nikotinbeutel nehmen stark zu – ein Plus von 37 Prozent im Vergleich zu 2020. Traditioneller Tabaksnus legte um 15 Prozent zu.

Mehr als vier von zehn – 42 Prozent – begannen mit Snus, um mit dem Rauchen aufzuhören.

Fast die Hälfte – 47 Prozent – begann mit Nikotinbeutel, um mit dem Rauchen aufzuhören.

Viele Snus-Benutzer wechseln zwischen verschiedenen Produkten. Der häufigste Grund ist, dass sie neugierig sind und verschiedene Alternativen ausprobieren möchten, was online möglich ist, wo das Angebot grösser und es einfacher ist, neue Geschmacksrichtungen und Sorten zu finden, die für den Einzelnen geeignet sind.

Minzgeschmack ist das beliebteste Aroma und macht 83 Prozent des Umsatzes aus. Das schnellste Wachstum liegt bei Fruchtaromen vor.

Produkte mit hoher Stärke sind am beliebtesten, aber normalstarke Produkte wachsen etwas schneller.

Slim ist das beliebteste Format in der Schweiz, gefolgt vom Large-Format.

Die grösste Marke ist Siberia, die 30 Prozent des gesamten oral verkauften Nikotins ausmacht. Die beliebteste Box ist Siberia -80 Degrees White Dry Portion.

Verbraucher assoziieren Nikotinbeutel mit einem deutlich geringeren Risiko im Vergleich zur Verwendung alternativer Nikotinprodukte, und fast jeder, der von schädlicheren Produkten umsteigt, berichtet, dass er sich nach der Umstellung besser fühlt. Sie stellen auch fest, dass die Verwendung von Nikotinbeutel gesellschaftlich akzeptierter ist als die Alternativen, was zu einer Verringerung der sozialen Stigmatisierung beiträgt.



1. Der Schweizer Snusmarkt – eine Momentaufnahme

Snus und die schnell wachsenden tabakfreien Nikotinbeutel sind in der Schweiz zur Gewohnheit geworden. Aber wer sind die Nutzer wirklich, wie nutzen sie Nikotinbeutel und warum?

Wer sind die Nutzer von Snus- und Nikotinbeuteln?

Benutzer von Nikotinbeuteln sind im ganzen Land anzutreffen, sowohl in grossen Städten als auch in dünn besiedelten Gebieten, von den Gebirgszügen im Südosten bis zum Mittelland und den Bergen im Nordwesten. Verbraucher finden sich im Erwachsenenalter in einer breiten Altersgruppe. Nikotinbeutel nutzen vor allem Männer: 90 Prozent der Bestellungen von Snus-Markt gingen 2021 an Männer, die restlichen 10 Prozent waren Frauen. Höher ist die Steigerungsrate allerdings bei den Frauen, die 2021 38 Prozent mehr Dosen gekauft haben als 2020. Die entsprechende Steigerungsrate bei den Männern lag bei 22 Prozent.

Zwei typische Snus-Konsumenten



Mann in den Vierzigern, kauft drei Viertel seines Snus online, hat Minze als Lieblingsgeschmack und Siberia als Lieblingsdose



Frau in den Vierzigern mit Minze als Lieblingsgeschmack und Lyft als ihrer beliebtesten Marke.

Ein typischer Snuskonsument ist ein Mann in den Vierzigern, der drei Viertel seines Snus online kauft und Minze als Lieblingsgeschmack und Siberia als häufigste Dose hat. Die Gewohnheiten der Frauen sind denen der Männer sehr ähnlich und der Lieblingsgeschmack ist Minze. Eine typische Nutzerin von Nikotinbeuteln ist eine Frau in den Vierzigern mit Minze als Lieblingsgeschmack und Lyft als ihrer beliebtesten Marke.

Bei den Geschmackspräferenzen sticht die Schweiz als Minzland heraus. In Ländern wie Norwegen und Schweden sind traditionelle Aromen zusammen mit Minze und einer Vielzahl von Aromen beliebt. Auch in der Schweiz gibt es einen grossen Geschmacksmix, aber bis zu 90 Prozent der verkauften Snus- und tabakfreien Nikotinbeutel sind mit Minze aromatisiert.

**Auch in der Schweiz
gibt es einen grossen
Geschmacksmix, aber
bis zu 90 Prozent der
verkauften Snus-
und tabakfreien
Nikotinbeutel sind mit
Minze aromatisiert.**

Lesen Sie mehr auf Seite 6



Wie snust man?

Der durchschnittliche Benutzer von Nikotinbeutel konsumiert etwa vier Dosen pro Woche. Die häufigsten Konsumenten von Nikotinbeutel (fünf Dosen pro Woche oder mehr) sind in Luzern und Bern. In Bezug auf das Alter sind die Hauptkonsumenten in der Altersgruppe 25-34 Jahre.

Beim Online-Kauf kauft man durchschnittlich 36 Dosen pro Einkauf, was bedeutet, dass die Nikotinbeutel etwa drei Wochen reichen. Die Hälfte der Nikotinbeutelnutzer (50 Prozent) bleibt im Laufe der Zeit bei ein und demselben Produkt (Dose), während die andere Hälfte zwischen zwei oder mehr Produkten wechselt. Der häufigste Grund (49 Prozent) für einen regelmässigen Produktwechsel ist, dass man einfach gerne neue Sorten und Marken testet. Der E-Commerce hat diese Möglichkeit erweitert, da das Sortiment grösser ist und es einfach ist, neue Sorten zu finden, die den individuellen Geschmackspräferenzen oder anderen Wünschen entsprechen.

4

Nutzt 4 Dosen pro Woche

36

Bestellt 36 Dosen pro Einkaufsgelegenheit im Internet



Das Lieblingsaroma ist Minze



Mag es, neue Sorten und Marken zu testen

Warum Nikotinbeutel verwenden?

Der weitaus häufigste Grund für den Beginn der Einnahme von oralem Nikotin ist, dass Sie mit dem Rauchen aufhören möchten. 42 Prozent geben die Raucherentwöhnung als expliziten Grund an, warum sie mit oralem Nikotin begonnen haben. Von denjenigen, die Nikotinbeutel verwenden, geben 47 Prozent an, dass sie damit angefangen haben, um mit dem Rauchen von Zigaretten aufzuhören, und weitere 14 Prozent geben an, dass es eine Möglichkeit war, den Konsum von Tabakprodukten zusätzlich zu Zigaretten einzustellen. Vor allem bei Frauen (57 Prozent) sind Nikotinbeutel eine Möglichkeit, mit dem Rauchen aufzuhören. Bei den Männern lag der entsprechende Anteil bei 45 Prozent.

Unter denen, die zugunsten von Nikotinbeutel mit dem Rauchen aufgehört haben, antworten 88 Prozent, dass sie sich nach der Umstellung besser oder viel besser fühlen. Fast niemand (weniger als 1 Prozent) fühlt sich schlechter. Bei den Frauen schneiden alle (100 Prozent) besser ab, bei den Männern liegt der entsprechende Anteil bei 87 Prozent.

Zwei von drei (66 Prozent) nennen die Nikotinstärke, 58 Prozent den Preis und 57 Prozent den Geschmack als einen der drei wichtigsten Faktoren bei der Produktauswahl. Diese Faktoren unterscheiden sich innerhalb des Landes nicht wesentlich, aber im Vergleich zu Skandinavien und den USA, wo der Preis der wichtigste Faktor bei der Produktwahl ist, unterscheiden sich die Schweizer, die sich hauptsächlich auf die Stärke konzentrieren.

Unter denen, die zugunsten von Nikotinbeutel mit dem Rauchen aufgehört haben, antworten 88 Prozent, dass sie sich nach der Umstellung besser oder viel besser fühlen. Fast niemand (weniger als 1 Prozent) fühlt sich schlechter. Bei den Frauen schneiden alle (100 Prozent) besser ab, bei den Männern liegt der entsprechende Anteil bei 87 Prozent.

Anteil derjenigen, die mit Nikotinbeuteln anfangen, um mit dem Rauchen aufzuhören

Alle	Männer	Frauen	Tägliche Nutzer von Nicotine Pouches	Tägliche Nutzer von Snus
47%	45%	57%	44%	71%

Welche Art von Snus und Nikotinbeutel verwenden die Schweizer?

Die meistverkaufte Marke im Jahr 2021 war Siberia, ein Produkt, das seit dem Jahr 2020 die Führung behält. Nummer zwei auf der Liste ist Odens. Bei sowohl Siberia als auch Odens handelt es sich um traditionellen Tabaksnus, an dritter Stelle steht das tabakfreie Lyft. Lyft ist seit letztem Jahr rückläufig, was hauptsächlich auf die Anzahl neuer tabakfreier Alternativen zurückzuführen ist. Von den 25 neuen Marken beim SnusMarkt im Jahr 2021 waren 24 tabakfreie Nikotinbeutel.

Unter den zehn beliebtesten Dosen stammen 4 von der Marke Siberia, während Odens und Lyft jeweils drei Dosen auf der Top-Liste haben. Zusammen setzen die zehn beliebtesten Dosen 55 Prozent der insgesamt 588 Dosen um, die 2021 bei SnusMarkt verkauft wurden.

Minze ist bei weitem die häufigste Geschmacksrichtung. 83 Prozent aller Snus- und Nikotinbeutel sind mit Minze aromatisiert. Nach Minze kommt traditioneller Tabakgeschmack (7 Prozent). Der Fruchtgeschmack macht 2 Prozent aus, wächst aber am schnellsten und hat sich seit dem Vorjahr mehr als verdoppelt.

Unter den weniger häufig verwendeten Geschmacksrichtungen (nach Minze und traditionellem Tabakaroma) ist Zitrus der Favorit der Frauen, während Männer eher Fruchtaromen bevorzugen.

In Bezug auf die Nikotinstärke ist die häufigste Wahl unter Schweizer Snus-Konsumenten eine Dose mit extra starker Stärke Extra Strong. Die etwas schwächere Stärke Strong war die zweithäufigste Stärke im Jahr 2021. Produkte mit normaler Nikotinstärke wuchsen jedoch im Laufe des Jahres am schnellsten.

Slim ist sowohl bei Männern als auch bei Frauen das mit Abstand beliebteste Format, gefolgt von Large. Zusammen haben diese beiden Formate einen Marktanteil von satten 94 Prozent. Allerdings zeigte auch hier Normal das höchste Wachstum im Jahr 2021.



Die meistverkauften Marken in der Schweiz 2021 – Topp 10

Marke	2020	Veränderung	Verkaufsentwicklung 2020-2021
Siberia	1	-	25%
Odens	3	1	6%
Lyft	2	-1	-5%
Skruf Super White	4	-	-22%
G.4	5	-	42%
Epok	NEU!	-	-
Velo	NEU!	-	-
Loop	10	2	81%
Zyn	7	-2	21%
Skruf	6	-4	-

Die meistverkaufte Marke in der Schweiz 2021

SIBERIA

Meistverkaufte Dosen in der Schweiz 2021 – Topp 10

Dose	2020	Veränderung	Verkaufsentwicklung 2020-2021
Siberia -80 Degrees White Dry Portion	1	-	13%
Siberia White Dry Portionssnus	2	-	7%
Odens Cold Dry Extreme Portion	3	-	-2%
Lyft Ice Cool Mint Strong	4	-	-3%
Siberia -80 Degrees White Dry Slim Portion	5	-	39%
Lyft Freeze X-Strong	6	-	1%
Odens Cold Slim Extreme White Dry Portion	7	-	11%
Lyft Mint	8	-	-14%
Odens Cold Extreme White Portion	11	2	57%
Siberia Slim White Dry 500g	NEU!	10	-

Meistverkaufte Stärken in der Schweiz 2021 – Topp 5

Stärke	2020	Veränderung	Verkaufsentwicklung 2020-2021	Verkaufsanteil 2021
Extra Strong	1	-	24%	58%
Strong	2	-	9%	23%
Normal	3	-	27%	17%
Light	NEU!	-	-	2%
Nikotinfrei	4	-1	498%	0,3%

Meistverkaufte Aromen in der Schweiz 2021 – Topp 10

Aroma	2020	Veränderung	Verkaufsentwicklung 2020-2021	Verkaufsanteil 2021
Minze	1	1	21%	83%
Traditionell	2	3	19%	7%
Beere	3	1	18%	2%
Frucht	7	3	134%	2%
Übrige	6	1	87%	2%
Zitrus	4	-2	14%	2%
Wacholder	5	-2	22%	1%
Lakritz	9	1	27%	0%
Spearmint	8	-1	-11%	0%
Kaffee	10	-	16020%	0%

Meistverkaufte Formate in der Schweiz 2021 – Topp 6

Format	2020	Veränderung	Verkaufsentwicklung 2020-2021	Verkaufsanteil 2021
Slim	1	-	24%	58%
Large	2	-	9%	23%
Mini	3	-	27%	17%
Normal	6	2	-	2%
Loose	5	-	-	-
Super Slim	4	-2	-	-

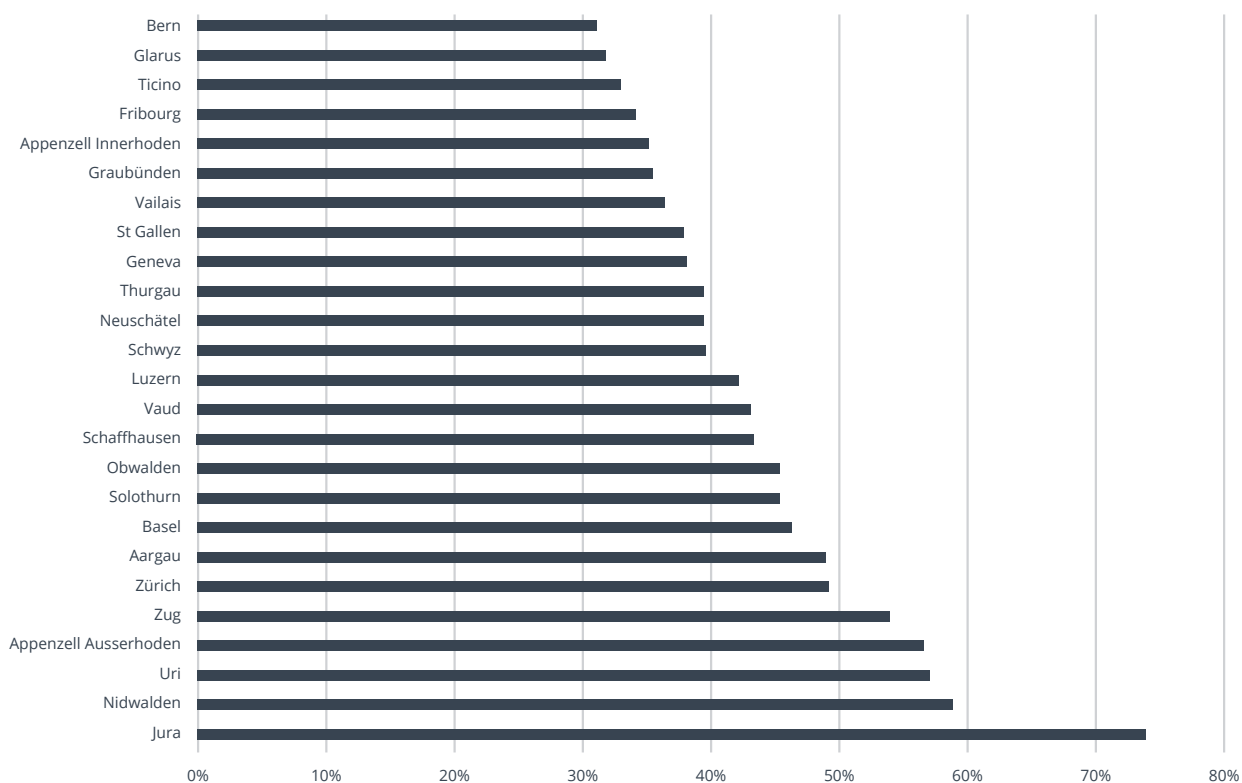
2. Trends im Schweizer Snusmarkt

Nikotinbeutel als Alternative zu anderen Nikotinprodukten

Der Verkauf von Nikotinbeuteln wächst in der Schweiz stark. Die Nikotinbeutel haben sich als Ersatz für das Tabakrauchen von Zigaretten, aber auch für andere Nikotinprodukte wie Vape / E-Zigaretten, Kautabak, Rauchtabak und Tabaksnus herausgebildet.

Unter den Kunden von SnusMarkt, die derzeit keine Nikotinbeutel verwenden, geben etwa drei Viertel (76 Prozent) an, das Produkt zu kennen. In dem Viertel, das von den Nachrichten über die Innovation noch nicht erreicht wurde, gibt es eine gewisse Überrepräsentation älterer Menschen.

Marktanteil Nikotinbeutel



Die Nikotinbeutel wurden 2019 in der Schweiz lanciert und zeigen seitdem ein stetiges Wachstum. 2021 stieg die Anzahl der verkauften Dosen um 37 Prozent, was bedeutet, dass Nikotinbeutel 40 Prozent der auf Snusmarkt.ch verkauften Dosen ausmachen. Der restliche Teil besteht aus Snus mit Tabak und dem nikotin-freien Sortiment.

Der Anteil der Nikotinbeutel am Snusabsatz variiert innerhalb des Landes und zwischen den Kantonen relativ stark. Den grössten Anteil finden wir im Jura, wo fast drei von vier verkauften Dosen tabakfrei sind (74 Prozent). Bern hat mit 31 Prozent den niedrigsten Anteil. In Zürich und Basel erreichen Nikotinbeutel fast die Hälfte der verkauften Dosen.



37% Wachstum für Nikotinbeutel im Jahr 2021

Wahrgenommene Vorteile von Nikotinbeuteln

Schweizer Konsumenten von Nikotinbeuteln nennen eine Reihe von Vorteilen von Nikotinbeuteln im Vergleich zu anderen Nikotinprodukten und helfen vielen von ihnen, auf Zigaretten zu verzichten. Viele nennen als wesentlichen Vorteil, dass sich das Produkt weniger gesundheitsschädlich anfühlt (38 Prozent).

Die Hälfte (50 Prozent) schätzt, dass das Produkt die Zähne nicht verfärbt und fast ebenso viele (45 Prozent) sehen es als Hauptvorteil an, dass Nikotinbeutel eine diskrete Form des Nikotinkonsums darstellen. Ausserdem finden drei von zehn (30 Prozent), dass Nikotinbeutel besser sind als andere Nikotinprodukte.

Die 3 wichtigsten Gründe für die Verwendung von Nikotinbeuteln, laut den Benutzern selbst:

1. **Verfärbt die Zähne nicht (50 Prozent)**
2. **Diskrete Form des Nikotinkonsums (45 Prozent)**
3. **Hilft mir, nicht zu rauchen (39 Prozent)**

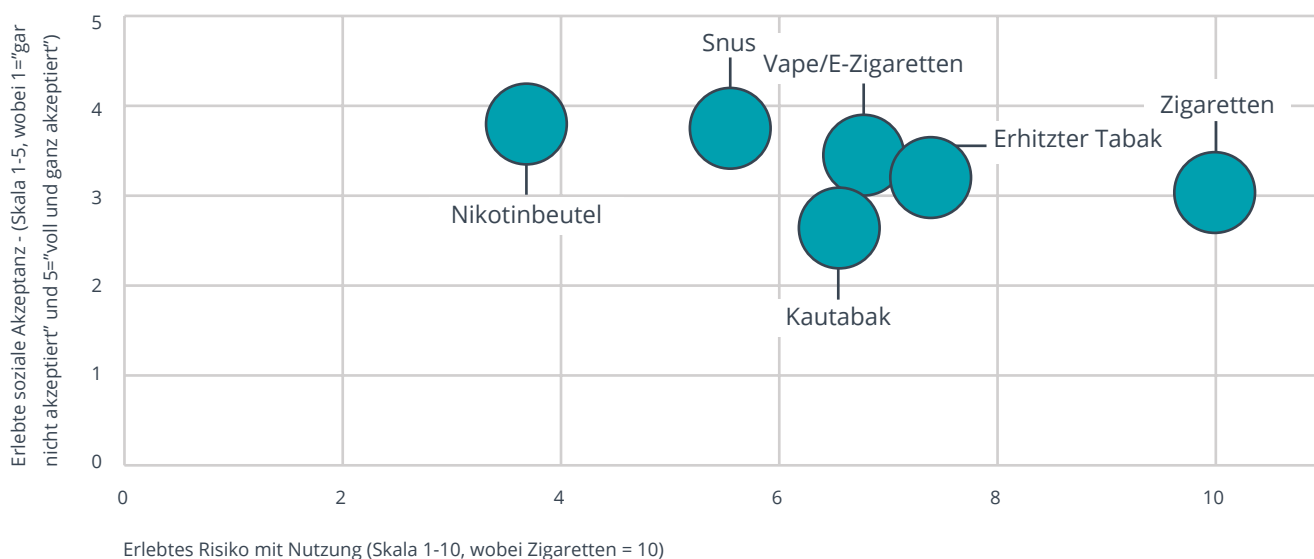
Geringes Risiko geht mit gesellschaftlicher Akzeptanz einher

Die mit dem Konsum verbundenen Risiken werden bei Nikotinbeuteln deutlich geringer eingeschätzt als bei alternativen Formen des Nikotinkonsums. Der wahrgenommene Gefährlichkeitsunterschied ist bei Nikotinbeuteln gegenüber dem Zigarettenrauchen am grössten, aber auch gegenüber dem Konsum von Kau-tabak, Rauchtabak und Dampfen / E-Zigaretten ist der Vorsprung der Nikotinbeutel gross. Gewöhnlicher Tabaksnus wird im Vergleich als das Nikotinprodukt wahrgenommen, das den zweitgeringsten Schaden darstellt.

Es besteht ein gewisser negativer Zusammenhang zwischen dem wahrgenommenen Risiko und der gesellschaftlichen Akzeptanz jedes Nikotinprodukts. Je höher das wahrgenommene Risiko, desto geringer die wahrgenommene soziale Akzeptanz. Diese beiden Faktoren – geringere Schädlichkeit und geringeres soziales Stigma für den Benutzer – haben wahrscheinlich stark zum Fortschritt von Nikotinbeutel beigetragen.

Erlebtes Risiko und soziale Akzeptanz für unterschiedliche Nikotintypen

Eingeschätztes Erlebnis bei Nikotinnutzern

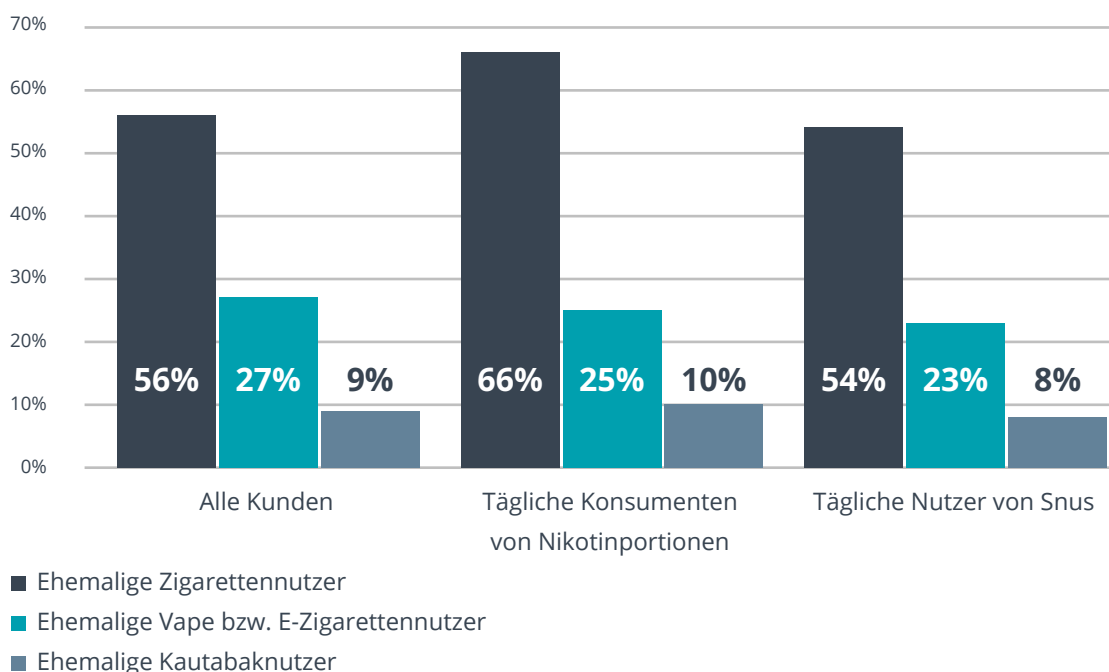


Der Weg zu Nikotinbeuteln sieht in verschiedenen Ländern unterschiedlich aus

Es ist klar, dass Nikotinbeutel das Bedürfnis nach Zigarettenrauchen in der Schweiz reduziert haben. Für die grosse Mehrheit der Schweizer, die es geschafft haben, die Zigaretten hinter sich zu lassen – 66 Prozent derjenigen, die auf Nikotinbeutel umgestiegen sind – bedeutet die Umstellung ein gesteigertes Wohlbefinden. Eine solche Umstellung bringt auch Einsparungen auf gesellschaftlicher Ebene, da Krankenstände und Pflegelasten reduziert werden, aber vor allem eine Steigerung der Lebensqualität für den Einzelnen.

Neben vielen Ex-Rauchern – vor allem unter denen, die derzeit Nikotinbeutel konsumieren – sind mehr als ein Viertel (27 Prozent) der Kunden von SnusMarkt ehemalige Vaper/Dampfer, also ehemalige Nutzer von E-Zigaretten. Hinzu kommt, dass etwa ein Zehntel ehemalige Kautabakkonsumenten sind.

Anteil Kunden beim SnusMarkt, die zu einem früheren Zeitpunkt alternative Nikotinprodukte verwendet haben



Ältere Verbraucher steigern den E-Commerce während der Pandemie

Das Social Distancing und die Beschränkungen für den stationären Handel während der Corona-Pandemie haben die Digitalisierung des Handels beschleunigt und den E-Commerce auf ein neues Niveau gehoben. Auch der E-Commerce mit Nikotinbeuteln und Snus ist in den letzten Jahren stark gewachsen.

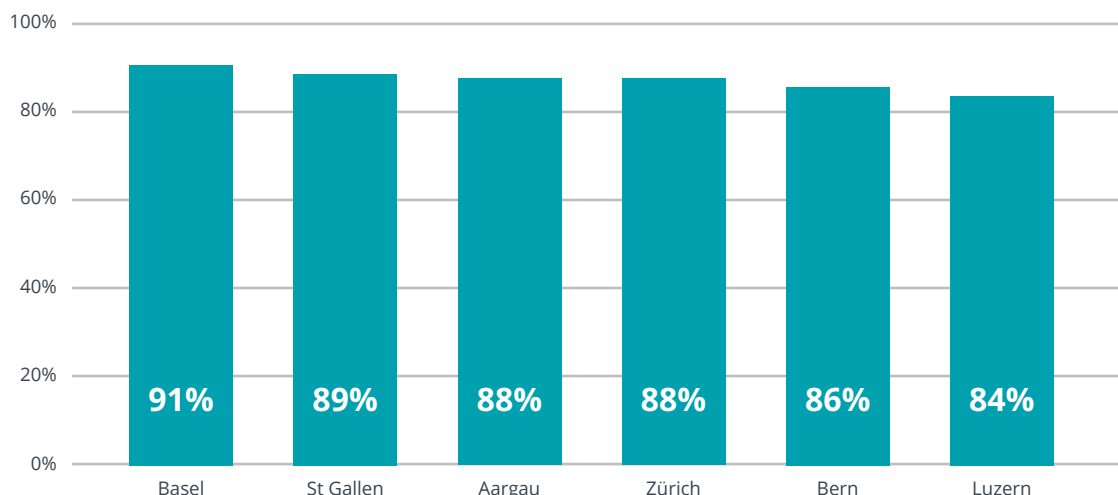
Viele Menschen, die Nikotinprodukte online kaufen, tätigen einen grossen Teil ihrer Einkäufe online. Weit mehr als die Hälfte (56 Prozent) kaufen ihr gesamtes orales Nikotin online. Männer sind in dieser Gruppe etwas überrepräsentiert, während Frauen relativ gesehen mehr über andere Einkaufskanäle einkaufen. Die treuesten Online-Kunden im regionalen Sinne sind von den grossen Kantonen Basel, wo der durchschnittliche E-Commerce-Konsument etwas mehr als neun von zehn Dosen online kauft.

Diejenigen, die in letzter Zeit im Verhältnis zu ihrem gesamten Nikotinkonsum am wenigsten online eingekauft haben, sind junge Erwachsene, was kontraintuitiv erscheinen mag, da sie oft eine hohe digitale Gewohnheit haben. Die Erklärung liegt wahrscheinlich darin, dass die Pandemie der letzten Jahre dazu geführt hat, dass ältere Verbraucher deutlich mehr online einkaufen als zuvor, da ältere Menschen angehalten wurden, zu Hause zu bleiben und soziale Kontakte so weit wie möglich zu vermeiden.

Wussten Sie, dass ...?

Junge Verbraucher zwischen 18 und 24 Jahren die Altersgruppe der Online-Konsumenten sind, die im vergangenen Jahr den geringsten Anteil ihrer Snus- und Nikotinbeutel im Internet eingekauft haben.

Durchschnittlicher Anteil Onlinekäufe bei E-Handels-konsumenten von Snus oder Nikotinbeutel



Das dürfte auch der Grund sein, warum der Anteil derjenigen, die angeben, im kommenden Jahr mehr online einzukaufen (11 Prozent), geringer ist als der Anteil derer, die angeben, weniger einzukaufen (18 Prozent). Dieses Muster gilt für alle Altersgruppen ausser für Verbraucher zwischen 45 und 54 Jahren. Das Abflauen der Pandemie macht es einfach möglich, wieder in dem stationären Handel einzukaufen, was den E-Commerce etwas dämpft.

Preis und Steuersatz spielen eine Rolle

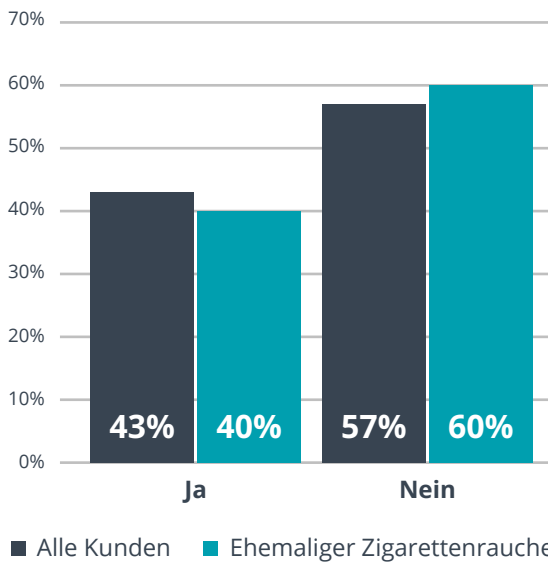
Die Substitution zwischen verschiedenen Arten von Nikotinprodukten wird unter anderem durch Richtlinien und Steuersätze beeinflusst. Preiserhöhende Steuern sind wahrscheinlich eine wichtige Erklärung dafür, warum relativ viele Konsumenten von Nikotinbeutel und Snus angeben, dass Politiker und Entscheidungsträger nicht auf sie hören. Vier von zehn (39 Prozent) vergeben hier auf einer fünfstufigen Skala eine der schlechtesten Noten „1“ oder „2“. Darüber hinaus ist etwa die Hälfte neutral („3“) und die restlichen 13 Prozent scheinen relativ zufrieden zu sein.

1= Ganz und gar nicht	13%
2	26%
3	49%
4	7%
5= Voll und ganz	6%

Mehr als die Hälfte der Konsumenten von Nikotinbeutel (57 Prozent) geben an, dass sie auf die Verwendung ihres primären Nikotinprodukts (Snus oder Nikotinbeutel) verzichten würden, wenn es aufgrund von Steuererhöhungen teurer als Zigaretten würde. Bei ehemaligen Rauchern ist die Zahl etwas höher, was auf das Risiko einer Rücksubstitution durch Zigaretten im Falle starker Steuererhöhungen für orale Nikotinprodukte hinweist.

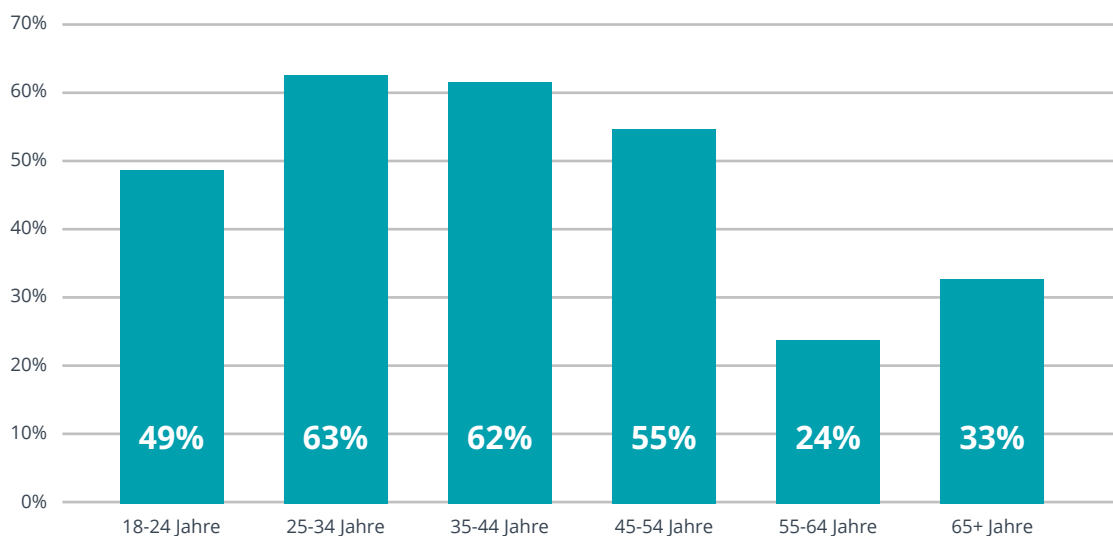


Würden Sie weiterhin Ihr primäres Nikotinprodukt nutzen, falls Steuererhöhungen den Preis höher machen würden als den Preis von Zigaretten?



Das Problem hat auch eine Altersdimension, bei der ältere Verbraucher, die möglicherweise schon seit längerer Zeit Snus verwenden, nicht angeben, dass sie in Bezug auf Steuererhöhungen so beweglich sind wie jüngere Menschen. So gibt ein Viertel (24 Prozent) der 55- bis 64-Jährigen an, im Falle einer Steuererhöhung, die das aktuelle Produkt teurer als Zigaretten macht, mit dem Konsum aufzuhören, bei den Menschen zwischen 25 und 44 Jahren sind es eher zwei Drittel.

Anteil von Kunden, die damit aufhören würden, Nikotinbeutel oder Snus zu nutzen, falls Steuererhöhungen das Produkt teurer machen würden als Zigaretten



“Mehr als die Hälfte der Konsumenten von oralem Nikotin würde aufhören, ihr orales Nikotinprodukt - Snus oder Nikotinbeutel - zu verwenden, wenn es aufgrund von Steuererhöhungen teurer als Zigaretten werden würde.”

Wie wir gesehen haben, würden Steuererhöhungen, die speziell auf das orale Nikotinrisiko abzielen, zu einer Verschlechterung der Gesundheit und des Wohlbefindens der Personen führen, die beispielsweise wieder auf Zigaretten umsteigen, anstatt Nikotinbeutel oder Snus zu verwenden. Die selbstberichtete mittlere Schmerzschwelle für eine Dose in der Schweiz beträgt CHF 9,6. Bei ehemaligen Rauchern ist der Wert geringfügig tiefer (CHF 9,4). Viele Verbraucher würden daher ihren Konsum bei diesen Mengen stark einschränken oder ganz einstellen und in vielen Fällen wieder mit dem Rauchen beginnen.

9.6 CHF pro Dose

Preis, zu dem der Durchschnittsverbraucher angibt, dass er aufhört, sein primäres Nikotinprodukt (Snus oder Nikotinbeutel) zu verwenden, um beispielsweise auf Zigaretten umzusteigen.



Über den SnusMarkt

SnusMarkt ist im schweizer Online-Handel führend für rauchfreie Nikotinprodukte. SnusMarkt.ch bietet fast 600 Arten von Snus und Nikotinprodukten an. Das Sortiment besteht aus einer Auswahl sowohl bekannter als auch weniger bekannter Sorten und Marken. Die gekauften Nikotinprodukte werden direkt zu Ihnen nach Hause geliefert.

Snus und Nikotinbeutel sind Produkte für Erwachsene ...

Unsere Verantwortung als E-Commerce-Shop mit Nikotinbeuteln, Snus und anderen Nikotinprodukten ist gross. Zentral ist die Altersgrenze für den Tabakkauf. SnusMarkt setzt sich dafür ein, dass Jugendliche nicht mit dem Rauchen beginnen. Wir wissen, dass neun von zehn erwachsenen Rauchern im Teenageralter mit dem Rauchen begonnen haben. Wenn es uns gelingt, die Jugend tabakfrei zu halten, ist das Risiko, dass junge Erwachsene später im Leben mit dem Rauchen beginnen, sehr gering. SnusMarkt arbeitet mit Behörden, Politikern und Organisationen zusammen, um zu verhindern, dass Produkte für Minderjährige erhältlich sind.





snusmarkt.ch