

# SIGNaal

Najaar  
2014

Groen, geld, gezondheid  
en geluk: de thema's van  
het SIGN programma  
2012-2015

Verkenning werkgever  
als afzetkanaal

  
Stichting Innovatie  
Glastuinbouw Nederland

## Uitgelicht: korte ketens via werkgever VersLoon

**Kunnen tuinders met korte ketens eindconsumenten bedienen en volume bereiken door samen te werken met werkgevers? Het idee van VersLoon is dat werkgevers vers abonnementen aan hun werknemers aanbieden als onderdeel van de arbeidsvoorwaarden. Dit nieuwe afzetkanaal kan leiden tot een meer directe relatie tussen producent en consument. SIGN onderzoekt de marktpotentie van dit concept. De conclusie: VersLoon is haalbaar en aantrekkelijker als onderdeel van een breder aanbod aan groenten en voedingspakketten.**

### Huidig aanbod

De interesse voor producten uit de eigen omgeving groeit: local for local is voor consumenten eenvoudig te begrijpen en sluit aan op de behoefte te weten waar je voedsel vandaan komt. Een groeiend aantal (vollegrondsgroente) telers en organisaties biedt abonnementen op groente- en maaltijdpakketten. Zo zijn er pakketten met biologische producten, pakketten met streekproducten en pakketten met ingrediënten voor een complete avondmaaltijd. Meestal stelt de aanbieder pakketten samen waar de consument het mee moet doen. Extra bestellen of een bepaald product omwisselen is niet of nauwelijks mogelijk. In de winter kan het aanbod zo beperkt zijn, dat consumenten afhaken. De meeste aanbieders hebben enkele honderden abonnees, Hello Fresh heeft er enkele duizenden.

De afstand tot de consument en weinig onderscheidend vermogen leiden tot matige rentabiliteit bij de telers. Zijn er fundamenteel nieuwe afzetmodellen te bedenken? AirBnB en Uber zorgen voor een revolutie in de hotel- en taxiwereld dankzij ICT-toepassingen. Wat kan de tuinbouw leren van deze ontwikkelingen in consumentenbenaderingen? Is de route via de werkgever interessant? Welke voordelen zijn er op logistiek en marketing gebied?



## Wat vinden werknemers belangrijk?

SIGN sprak enkele tientallen werknemers over het idee van VersLoon. Een kleine minderheid ziet niets in het concept. Voor de rest is gemak en flexibiliteit van groot belang: *'bij mij is niet elke week hetzelfde. Ik wil het wel op mijn wensen af kunnen stemmen.'* Een aantrekkelijke prijs, gemak en hoge kwaliteit zijn veelgenoemde voorwaarden. Vaak is de associatie dat het biologische producten betreft. In ieder geval leeft de verwachting dat de producten vers en duurzaam geteeld zijn. De werklocatie als enige afhaalplek vindt een aantal medewerkers onhandig. Andere afhaalpunten en thuisbezorgen vinden zij een aantrekkelijk alternatief.



## Wat vinden werkgevers belangrijk?

SIGN interviewde vertegenwoordigers van 25 bedrijven en instellingen uit tal van sectoren en had daarnaast specifiek gesprekken met cateraars, P&O medewerkers, drie zorgverzekeraars, vier arbodiensten en verschillende eigenaren van bedrijven.

De angst voor bemoeienis met het privéleven van de werknemer blijkt groot onder werkgevers. Tegelijkertijd zien veel werkgevers de toegevoegde waarde van VersLoon: *'Je faciliteert als werkgever niet alleen een gezonde leefstijl van je werknemers; je draagt ook bij aan de lokale economie én het draagt bij aan je eigen MVO-beleid.'*

Voor veel werkgevers is koeling een zorgpunt dat opgelost kan worden door in koelboxen, bij ophaalpunten of aan huis af te leveren.

*Het spreekt mij aan dat er gebruik wordt gemaakt van streekgebonden producten, dit houdt het letterlijk dichterbij huis, wat zorgt voor een transparanter gevoel van boodschappen. Daarnaast vind ik het super-positief en belangrijk dat de werkgever op deze manier meewerkt aan de gezonde(re) leefstijl van zijn/haar werknemers.*

*Bernadette, 30 jaar*

## Fiscale aspecten VersLoon

Om het aanbieden van VersLoon fiscaal aantrekkelijk te maken en de gewenste keuzevrijheid te bieden, kan VersLoon een optie zijn binnen de Vrije Ruimte van de Werkkostenregeling. Hierbij mag de werkgever voor 1,2% van het totale fiscale loon onbelast vergoedingen geven aan de werknemer. De optie van een prepaid tegoed is aantrekkelijk voor de werkgever; deze betaalt aan het begin van het jaar in een keer het te besteden bedrag. De werknemer kan dit vervolgens besteden wanneer en hoe hij dat wil. *'Ik vind het belangrijk dat VersLoon een keuze-optie is; mijn werknemers moeten het zelf willen'* aldus een ondervraagde werkgever.



# Communicatie

Houd bij promotie-uitingen rekening met de eerder genoemde huivering voor bemoeienis met het privéleven. Werkgevers ontvangen graag kant-en-klaar promotiemateriaal om de werknemers te informeren. Voor de bedrijven die het door de werknemers willen laten organiseren, zijn 'tools' wenselijk. Zoals communicatiemiddelen om andere collega's te informeren, hun interesse te peilen en informatie om de werkgever te overtuigen. Maak het ook eenvoudig om het met collega's onderling te regelen (dus buiten de werkgever en de werkkostenregeling om), bijvoorbeeld in de vorm van een stappenplan en een bestel app of website.

HET VERSKANTOOR. GEMAKKELIJK GEZOND.

**→ Trakteer een collega**

**Eerste tas voor de helft van de prijs**  
Wil je een collega trakteren op 50% korting? Geef 'm deze voucher. Schrijft je collega zich in als lid van het Verskantoor op dezelfde afhaallocatie als jij, dan ontvangt hij de eerste tas voor de helft van de prijs!  
Kijk op de achterzijde hoe het werkt.



- EET GEZONDER
- BESPAAR TIJD
- BETAAL MINDER
- VERSTERK JE REGIO

Voorbeeld actie

HET VERSKANTOOR. GEMAKKELIJK GEZOND.

HET Vers KANTOOR

**Onze telers aan het woord**

**Rick Jarius (Appelboer Jarius - Helmond)**  
"Mijn kinderen eten veel fruit en dat moet gewoon gezond zijn. Het is voor mij een sport om met zo min mogelijk ingrijpen een zo mooi mogelijke oogst te telen. Daar kan ik echt van genieten!"

**Rob Moors (Kwekerij Moors - Heusden)**  
"We willen graag weten waar onze paprika's naar toe gaan, voor wie ze bestemd zijn en wat er mee wordt gedaan. Want precies dat geeft kleur aan onze paprikawereld!"

**Mariëlle van Lieshout (Paddenstoelenkwekerij van Lieshout - Liesse)**  
"Het mooiste aan het vak? Het moment waarop een product van goede kwaliteit naar de klant gaat. Dat is de kroon op m'n werk."

**Onze voordelen op een rijtje**

- Wekelijks gegarandeerd vers groente en fruit in huis
- Kwaliteit van de groenteboer tegen concurrerende supermarktprijzen
- Snel en simpel afhalen in de buurt of op het werk
- Grotendeels producten uit je regionale achtertuin
- Gezonde, eenvoudige recepten

**Het Verskantoor**  
Meijelseweg 19  
5725 BA Heusden gem. Asten  
06 451 861 37  
info@verskantoor.nl

**Gemakkelijk gezond**  
Je wilt gezond door het leven. Maar het valt niet mee om dagelijks verantwoord en gevarieerd te eten. Het Verskantoor maakt het je graag gemakkelijk. Ontvang wekelijks een tas vol groente en fruit, afgestemd op je dagelijkse eetmomenten. Zo eet je zonder nadenken gezonder en gevarieerder. Dat vóel je!

**Schrijf je in op [www.verskantoor.nl](http://www.verskantoor.nl)**

**→ Trakteer jezelf op een gezond en energiek leven. Ga naar [www.verskantoor.nl](http://www.verskantoor.nl) en schrijf je in.**

HET Vers KANTOOR

- EET GEZONDER
- BESPAAR TIJD
- BETAAL MINDER
- VERSTERK JE REGIO

Voorbeeld nieuwsbrief

// **Het concept zou voor mij aantrekkelijk zijn als er wijkafhaalpunten zouden zijn in de woonplaatsen van mijn werknemers. Ik zou deelnemen als het financieel aantrekkelijk is.**

*Eigenaar van een startup met 7 personeelsleden*

# Goede software noodzakelijk

Een tuinder die een rendabele keten met flexibel te wijzigen bestellingen wil opzetten, heeft een robuust en gebruiksvriendelijk softwaresysteem nodig. Het systeem dient zowel voor de tuinder als de consumenten makkelijk in gebruik te zijn. Transparantie over de herkomst van de producten en door kunnen klikken naar de producent zijn een grote pré. De financiële afhandeling moet eenvoudig verlopen, zowel voor de werkgevers als de werknemers. Ondersteuning hoe VersLoon aansluit bij de administratie van de werkkostenregeling is essentieel om werkgevers te ontlasten.

Uit ervaringen van huidige aanbieders zoals VersvandeKweker blijkt dat logistiek een grote kostenpost kan zijn. De software dient in aanvulling op het bestelsysteem ook de logistieke stromen te optimaliseren.

# Andere mogelijke samenwerking en promotie

Bij landelijke dekking zien een paar zorgverzekeraars kansen voor zichzelf als (communicatie)platform voor korte ketens via afhaalpunten, in ruil voor korting of een aantrekkelijke tegenprestatie voor hun eigen klanten. Het VersLoon-concept wordt verder verbreed. Een aantal kleinere arbodiensten ziet VersLoon als een mogelijk onderdeel van hun advies aan bedrijven die belang hechten aan een gedegen gezondheids- en vitaliteitsbeleid. Ook liggen er kansen bij diëtisten en andere bedrijven gericht op de vitaliteit van werknemers. Het GroenteFruitHuis kan een nuttige partner zijn.



## Pilot VersLoon: flexibele abonnementen

Rechtstreek Rotterdam is in gesprek met een werkgever met 450 medewerkers over VersLoon en naar verwachting start binnenkort een pilot.



Beterbio, Groningen

Rechtstreek in Rotterdam werkt alleen met regioproducten. 'In de winter dus geen aardbeien bij Rechtstreek' aldus Arthur Nijhuis, oprichter. Klanten kiezen vrij uit de productlijst die vermeldt van wie de producten komen. Zij kunnen wekelijks online bestellen zonder verplichte bestelfrequentie. Zij halen hun bestelling op bij het dichtstbijzijnde wijkafhaalpunt. VersLoon zal onderdeel uitmaken van een breder assortiment aan marketingconcepten om verschillende doelgroepen met verschillende proposities te bereiken en ook een logistieke operatie haalbaar te realiseren.



*Als mijn baas het zou aanbieden zou ik zeker mee doen. Als ik het zelf zou moeten aanschaffen waarschijnlijk ook wel. Maar het moet niet teveel tijd kosten en ik moet de tas makkelijk kunnen meenemen op mijn fiets vanaf werk. Ik mis dan wel bananen, grapefruits en avocado's die ik graag eet. Dat is dan natuurlijk niet regionaal.'*

*Anouk, 29 jaar*

### Conclusie

- Er is een markt voor flexibele **abonnementsvormen** van voedsel. Voordeel van abonnementsvormen is o.a. een besparing op marketingkosten.
- VersLoon via de werkgever is één mogelijkheid om klanten te bereiken. Om voldoende afzetvolume te bereiken is het aan te bevelen meer marketingconcepten te voeren.
- Samenwerken met bedrijven en instellingen die sympathiseren met duurzaamheid en lokale producenten biedt toegang tot meer klanten.
- Onderscheidende propositie betekent echt luisteren naar wat klanten willen: willen ze meer gemak, minder gesjouw met boodschappen, super verse producten of de verrassing van bijzondere groente van dichtbij?

Het hele rapport over het onderzoek naar de potentie van VersLoon kunt u downloaden (gratis) van de website van SIGN [www.innovatieglastuinbouw.nl](http://www.innovatieglastuinbouw.nl). Heeft u vragen over VersLoon neem contact op met Peter Oei (06-51542882).

### Colofon SIGNaal 25

SIGN, Postbus 51, 2665 ZH Bleiswijk  
[www.innovatieglastuinbouw.nl](http://www.innovatieglastuinbouw.nl)  
E: [sign@innovatieglastuinbouw.nl](mailto:sign@innovatieglastuinbouw.nl)

Programmadirecteur  
Peter Oei Tel. 06 515 42 882

Programmamanager  
Dewi Hartkamp Tel. 010-800 84 06

Vormgeving  
Meta Menkveld Ontwerp

SIGNaal gebruikt FSC-gecertificeerd papier.



Stichting Innovatie Glastuinbouw (SIGN) is een initiatief van LTO Glaskracht Nederland. SIGN heeft voor de uitvoering van haar werkprogramma een alliantie met InnovatieNetwerk. InnovatieNetwerk is een initiatief van het ministerie van Economische Zaken.

