

Vers+, voor een gezondere samenleving

Werken aan gezondheid met innovatieve verse
tuinbouwproducten

Anne-Charlotte Hoes



Vers+ is een initiatief van tuinbouwondernemers die versproducten met verhoogde inhoudsstoffen op de kaart willen zetten. Zo komen ze tegemoet aan de groeiende gezondheidsvraag.

Vers+ voor een gezondere samenleving

De ondernemers Best Fresh Group, Koppert Cress en Eminent werken sinds 2006 aan het innovatieve idee om aardappelen, groente en fruit met verhoogde inhoudsstoffen op de markt te brengen. Ze hebben geïnvesteerd in het opdoen van kennis, meetapparatuur en de productie van Vers+ producten. Ook hebben er enkele verkooppilots plaatsgevonden.

Echter, een nieuw segment op de markt brengen vraagt meer investeringen dan de ondernemers kunnen bolwerken. Ze moeten continu werken aan conceptontwikkeling, business development, promotie en onderzoek. Daarnaast is het een uitdaging om de productie, borging en distributie van versproducten met extra inhoudsstoffen te organiseren.

Op het gebied van marketing is het lastig dat het verboden is om zonder goedkeuring voedings- en gezondheidsclaims te uiten. Voor deze goedkeuring is bewijs uit langdurige en kostbare klinische studies noodzakelijk. De ondernemers liepen vast in het innovatietraject en klopten in 2014 aan bij InnovationQuarter, de ontwikkelingsmaatschappij van Zuid-Holland.

Heroriëntatie

In de eerste gesprekken met de ondernemers kwam al gauw naar voren dat het nodig is om meer partijen uit de tuinbouw te betrekken en de visie van Vers+ samen scherper neer te zetten. Hierna zijn Rijk Zwaan, Harvest House en HZPC benaderd voor deelname aan Vers+. In interviews met sleutelfigu-

ren van de zes partijen werd duidelijk wat de drijfveren van de bedrijven zijn en welke belemmeringen het succes van Vers+ in de weg stonden. Op basis van de gesprekken is een overkoepelde visie met mogelijke paden en belemmeringen gevisualiseerd in een sprekende plaat die in december 2014 werd gepresenteerd tijdens een workshop. Tijdens deze sessie werd duidelijk dat alle ondernemers achter de visie staan en inzien dat dit samenwerking vereist. Ook spraken ze hun commitment uit om een volgende stap te nemen in de verdere ontwikkeling van Vers+ en bespraken de mogelijkheden van diverse pilots. Twee mogelijke pilots waarvoor InnovationQuarter de verbinding heeft gelegd kwamen in een stroomversnelling: een initiatief met de patiëntenvereniging Prostaatkanker en een initiatief met een grote internationale retailketen. Intussen was financiële ondersteuning van de Kamer van Koophandel georganiseerd om samen met de ondernemers, InnovationQuarter en externe partijen te werken aan de invulling van de strategie van Vers+.

In de gesprekken en werksessies die volgden werd duidelijk dat de belangen die de ondernemers hadden ondanks de gezamenlijke visie niet altijd op elkaar pasten en dat ze uiteenlopende ideeën hadden als het gaat om de wenselijke aanpak en organisatie van Vers+. Sommige ondernemers wilden collectief optrekken waarbij meerdere partijen in de tuinbouwsector investeren in het creëren van de randvoorwaarden voor Vers+ producten. Andere ondernemers wilden direct commercieel aan de slag en pleitten voor een gesloten consortium om in een korte keten de productie en verkoop van Vers+ producten te organiseren.

Strategie Vers+

Beide business modellen zijn door InnovationQuarter in samenwerking met Hillenraad partners uitgewerkt en aan de ondernemers gepresenteerd. Op basis van

deze modellen hebben de ondernemers een onderbouwde besluit kunnen nemen op welke manier zij verder willen gaan investeren in Vers+.

De business propositie voor een consortium waarbij de tuinbouwsector collectief optrekt in het ontwikkelen van markt en ketens voor Vers+ producten geeft de tuinbouw een nieuwe aanpak. De productie en verkoop van producten met verhoogde inhoudsstoffen valt buiten het consortium en wordt door de ondernemers zelf georganiseerd. Wel stimuleert Vers+ de productie en verkoop van verse producten met meer inhoudsstoffen door:

- het verhaal en gedachtengoed over Vers+ cross-sectoraal uit te dragen
- de controle van inhoudsstoffen te organiseren
- een lijst/ranking te maken van Vers+ producten en hun producenten
- pilots en projecten te initiëren, ondersteunen en aan te jagen.

In de businesspropositie staan onder meer enkele strategische keuzes. Ten eerste omzeilt Vers+ de voeding- en gezondheidsclaims. De ondernemers investeren niet in dure, lange klinische studies maar in communicatie en educatie over producten en de inhoudsstoffen. Ten tweede streeft Vers+ naar transparantie en wil het de kwaliteit borgen door met de ketenpartners in de sector op te treden (genetica, teler en handel). Ten derde ondersteunt Vers+ de ontwikkeling van nieuwe verkoopkanalen en specifieke doelgroepen.

Belangrijkste lessen

Het afgelopen jaar hebben de ondernemers vele strategische inzichten opgedaan. Zo hebben ze ervoor gekozen de gezondheidsclaim te omzeilen, collectief op te trekken, nieuwe verkoopkanalen en specifieke doelgroepen te bedienen en samen met ketenpartners op andere manieren te gaan communiceren over de gezonde groenten. Ook groeide het besef dat een innovatief initiatief als Vers+ veel aandacht en investeringen vraagt. En dat het meenemen van nieuwe partijen tijd kost.



InnovationQuarter had een belangrijke rol in de instandhouding van Vers+ tijdens de heroriëntatie/transitieperiode. Zo hielp de ontwikkelingsmaatschappij de ondernemers door te geloven in de visie, leiding te nemen in het proces, bij te dragen aan het uiten van de drijfveren en de gedeelde visie te visualiseren. Maar ook met het duidelijk krijgen van de verschillende belangen, opbouwen van vertrouwen tussen de ondernemers, verkrijgen van subsidies, formuleren van de business proposities en inbrengen van (verrassende) verbindingen en contacten. Dit heeft ervoor gezorgd dat de ondernemers gemotiveerd bleven in het verder brengen van Vers+, ondanks alle uitdagingen die ze tegenkwamen.

Contact

LEI Wageningen UR
Postbus 29703
2502 LS Den Haag
www.wageningenUR.nl/lei

Gerben Splinter
Onderzoeker
T +31 (0)70 3358250
E gerben.splinter@wur.nl

2016-040c