

Duurzaam eten en duurzaam ondernemen (zoeken naar de nieuwe economie)

Nudging en de kunst van het verbinden

22 juni 2017, Erik de Bakker en Machiel Reinders

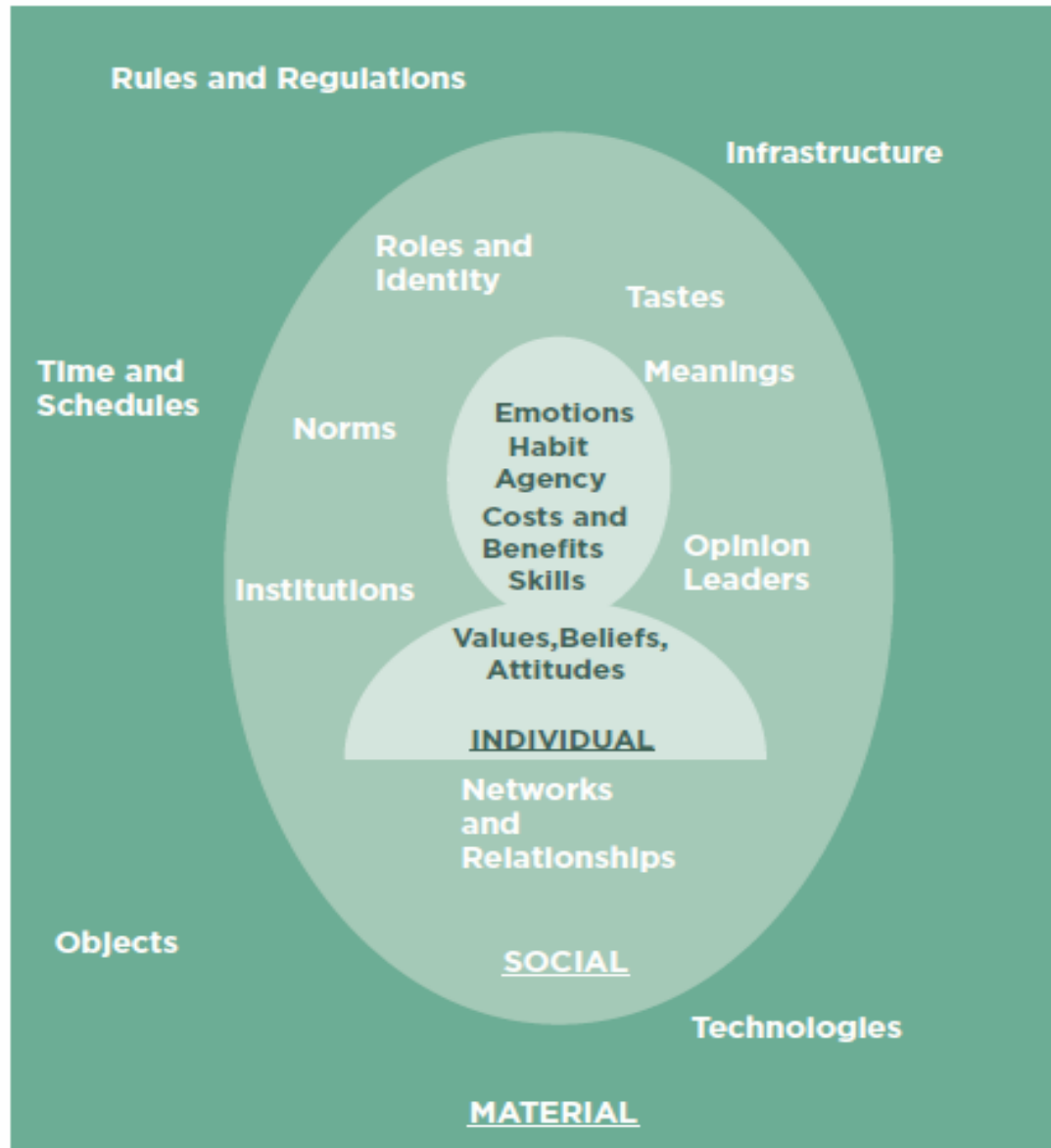


Waar ga ik wat over vertellen

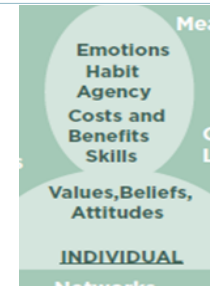
- Nudging bij Van der Valk – consumentenonderzoek op individueel niveau
- De kunst van het verbinden – sociaal-economisch onderzoek naar duurzame voedselinitiatieven waarin community-vorming centrale factor is
 - Handelingsperspectieven
 - Algemene conclusies
- Twee discussie-slides
 - Verbinding intern en extern
 - Kijk voorbij de polen

Factoren die ons gedrag beïnvloeden

ISM
Tool



Individueel: Nudging bij Van der Valk



Restaurants:

- Veel vlees, weinig groente
- Steeds meer mensen eten buiten de deur
- Experimenteren met portiegroottes



Opzet onderzoek

- 3 locaties Van der Valk restaurants
- Interventieperiode 6 weken en controle-periode van 6 weken
- Interventie: 100% meer groente; 12,5% minder vlees



Metingen vóór en na
aanpassingen:

- Hoeveel wordt er afgevoerd?
- Hoeveel blijft er op de afvalweggegooid?

Geachte gast,
In het kader van mijn afstudeeronderzoek wil ik u graag vragen een aantal vragen te beantwoorden. Hartelijk dank voor uw hulp!

1. Wat is de reden van uw bezoek aan ons restaurant?
 - Zakelijk
 - Privé
2. Hoe vaak bezoekt u dit restaurant gemiddeld?
 - 4 keer per maand of vaker
 - 1-3 keer per jaar
 - 10-12 keer per jaar
 - 7-9 keer per jaar
 - 3-6 keer per jaar
 - 1-2 keer per jaar of minder
 - Dit is de eerste keer
3. Hoe vaak gaat u uit eten?
 - 4 keer per maand of vaker
 - 1-3 keer per maand
 - 10-12 keer per jaar
 - 7-9 keer per jaar
 - 3-6 keer per jaar
 - 1-2 keer per jaar of minder
4. Welk hoofdgerecht heeft u vanavond gegeten?

Resultaten

100% meer groente en minder vlees/ vis op het bord leidt tot:

- **Stijging** totale groenteconsumptie;
 - 87% meer groente van het bord; 31% stijging consumptie totale groenten
- **Daling** consumptie vlees/vis;
- **Tevreden tot zeer tevreden** gasten!
- Robuuste resultaten: zelfde patronen in 3 restaurants.



Implicaties

- Meer groente en minder vlees kan ingezet worden om gewenst eetgedrag te bevorderen zonder aantasting van de tevredenheid
- Impact op milieu én gezondheid
 - Gasten eten meer groente
 - Er wordt minder vlees weggegooid
 - Vlees > groente: Minder CO2 en watergebruik
- Potentieel meer marge voor restaurants en bijdrage aan MVO-beleid restaurants



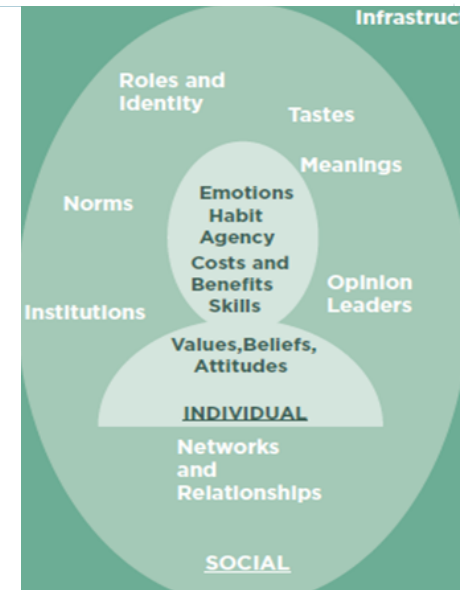
Sociaal: De kunst van het verbinden

■ Selectie van praktijkvoorbeelden:

- Binnen en buiten A&F
- B2B en B2C
- Vanuit / weg van gangbaar

■ Geselecteerde cases:

- Suikerkas+; Vreewijk Prachtwijk; Agri meets design; Floriade Almere; Peerby; Netwerk Bier Boer Water; Feed Design Lab; Biopark Terneuzen; De Groene Tas; Pimp my Village; Netwerk de Peelhorst; O-regional; Verbinding via vlees



Project: Interviews

- Voorgeschiedenis en ontstaan initiatief
- Wat houdt verbinding in?
- Welke vaardigheden vereist verbinding?
- Financiering
- Toekomstvisie op verbinden



Oregional
Eerlijk uit eigen regio



Indeling in 3 categorieën



- Verbinden '**vanuit het gangbare**'
 - Suikerkas+; Agri meets design; Floriade Almere; Biopark Terneuzen
- Verbinden '**met het gangbare**'
 - Netwerk Bier Boer Water; Feed Design Lab; Netwerk de Peelhorst
- Verbinden '**weg van het gangbare**'
 - O-regional; Verbinding via vlees (Meat your own; Koop een koe; Buitengewone varkens)

Handelingsperspectieven voor ondernemers – geïnspireerd “van buitenaf”

- Leg inspanningen A&F om verbinding met mensen te maken in **film/documentaire** vast (*Vreewijk*):
 - van onderbelicht... naar vol in het licht
- **Leen** ‘boerderijspullen’ uit een mensen in de buurt en/of help ze met opslag e.d. (*Peerby*)
- Maak van ‘overtollig’ materiaal op boerderij/fabriek hippe en **trendy spullen** (conta wegwerpcultuur) (*De groene tas*)
- Betrek **oud-streekgenoten** bij vraagstukken/ problemen / investeringen (*Pimp my Village*)



Concrete bevindingen/ lessen (vertaald naar) **handelings- perspectieven** voor ondernemers (1)



- Er zijn al **veel** verbindings**initiatieven** in wereld van voedsel: stadslandbouw, multifunctionele landbouw, natuurverenigingen, e.d.
 - Voedselgemeenschappen, Vandebron.nl, Thuisafgehaald, Goede Vissers, etc. → **Leer van ervaringen en experimenten**
- Er zijn **verschillende gradaties/intensiteiten** van verbinding (van meewerken, -denken, -financieren, -beslissen)
 - **Verbind op verschillende manieren**
- Verbinden op basis van meer ideële en/of commerciële **waardeoriëntatie**:
 - **Verbind op gedeelde waarden**

Concrete bevindingen/ lessen (vertaald naar) **handelings-** **perspectieven** voor ondernemers (2)



- **Matter&Mind**: Verbinding op basis van financiële (win-win) belangen / fysieke nabijheid vergroot commitment (Biopark / FDL)
 - Benut fysieke mogelijkheden voor verbinding
 - Vertaal het in financiële effecten voor draagvlak
- Verbinden kost **tijd** en jarenlange dialoog (Almere)
 - Stel een realistisch tijdsplan op, houd rekening met lange termijn (ga niet uit snel succes mbt verbinden)
- Verbinden vraagt veelal om '**roerganger/aanjager**' met
 - Zoek iemand met open mind, empathie, visie, geduld

Concrete bevindingen/ lessen (vertaald naar) **handelings-** **perspectieven** voor ondernemers (3)



- B2C-verbinding moet **consistent** zijn met B2B om integer en geloofwaardig te zijn
 - Doe wat je belangrijk vindt / kunt waarmaken
 - Experimenteer met uitrollen 'verbindingsnetwerk'
- Verbinding gaat over verhalen en **verbeelding**: story-telling, ervaringen, waarden (Vreewijk)
 - Verbind door te praten én te visualiseren
- Verbinding gaat over relaties met anderen ('**vreemden**')
 - Zoek verbinder die 'andere' werelden kent, invoelt
 - Nodig 'vreemden' uit tot inbreng (idee, ontwerp, geld)

Algemene conclusies



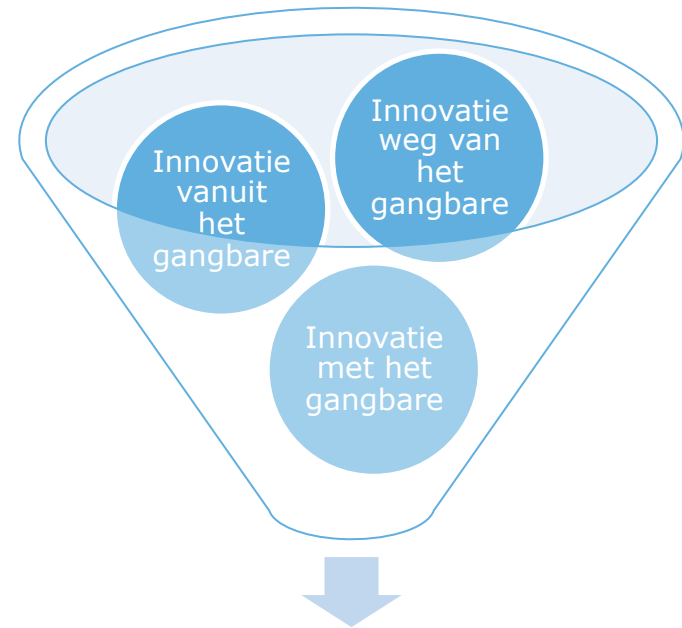
■ Verbinding: **3P's en marktcreatie**

- Luister naar zorg en wat er speelt in de samenleving
- Vertaal dit naar een marktpropositie en businessmodel/plan
- Toets je bedrijfsvoering op alle 3P's en kijk naar de balans
- Laat ze (zo mogelijk) evalueren door buitenwacht
- Laat je helpen door anderen
- Maak van de wensen in de samenleving nieuwe business en ontwikkel nieuwe modellen, doe aan marktcreatie
- Daarbij is er niet één businessmodel, maar vele, passend bij de doelgroep die die ondernemer wil bedienen

Nieuwe verbindingen & vragen

Verbeterd verbinding met de samenleving als sector **zelf** beter met elkaar verbonden is?

Hoe werkt die **onderlinge dynamiek?**
(afstand, openheid, wantrouwen, verdraagzaamheid)



Nieuwe verbindingen binnen de sector en in de samenleving voor een goede landbouw

'Kijk verder dan de polen'

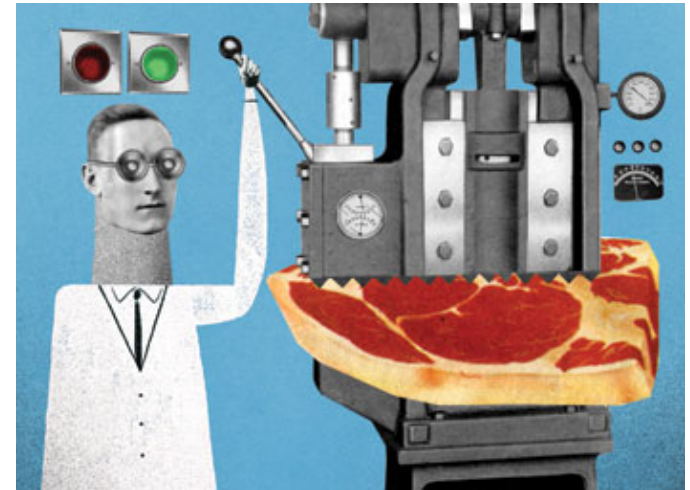
Niet ambachtelijk-lokaal of high-tech grootschalig



Communities
en
identiteiten

'Midden-
bedrijven'

Menselijke
maat



MAAR... *regionaal*

Zit hier misschien een vliegwiel voor een nieuwe economie die meer verbindt?