

Verslag Rondetafel 'Hoe kan technologie bijdragen aan vermindering van Voedselverspilling?'

Locatie – Blue Events - Rotterzwam

Datum: 24 januari 2017

Op dinsdag 24 januari vond een interactieve sessie over voedselverspilling plaats bij [Rotterzwam](#) in [Blue City](#) - het voormalig Tropicana zwembad in Rotterdam. Onder begeleiding van [Marcoen Hopstaken van Proversie](#) werd de discussie gevoerd over hoe we voedselverspilling het beste tegen kunnen gaan en werd er nagedacht over mogelijke nieuwe businessmodellen en de rol van technologie daarin. De sessie begon die ochtend interactief met het voorstellen van diegene naast je in de zaal en het benoemen van wat hij/zij het laatste had weggegooid. 'Van boterhammen tot een portie vieze hutspot', ook onder dit gezelschap is voedselverspilling een dagelijkse gang van zaken. Hoe kan technologie helpen om dit tegen te gaan? De volgende 4 elementen vormden het uitgangspunt van de discussie:

- 1) Houdbaarheid
- 2) Data, inkoop en opslag
- 3) Dynamische houdbaarheid (sensoren die in de verpakking meet hoe houdbaar het product nog is)
- 4) Keten

In vier verschillende rondes en in telkens verschillende groepjes werden standpunten uitgewisseld over:

- 1) Consumenten acceptatie
- 2) Partij die het meeste voordeel heeft en van wie we actie zouden moeten verwachten
- 3) Waar de meeste weerstand zit
- 4) Welke nieuwe businessmodellen er nodig zijn

Wat wil de consument?

Vanuit de zaal kwamen verschillende kreten. De consument wilt gemak en wat betreft houdbaarheid is de consument verwend geraakt. De houdbaarheid van producten zou niet verlengd moeten worden maar consumenten zouden bewuster gemaakt moeten worden van beperkte houdbaarheid en 'tenminste houdbaarheid tot' zou plaats moeten maken voor 'best before'. Wat betreft de keten wilt de consument steeds meer transparantie.

De winnaars van minder voedselverspilling

Een grote winnaar van minder voedselverspilling is de consument. Bij minder verspilling hoeft er ook minder gekocht te worden wat uiteindelijk scheelt in de portemonnee. Maar ook in de rest van de keten valt winst te behalen. Data kan er bijvoorbeeld voor zorgen dat inkopen slimmer gedaan kunnen worden.

De retailer of het hele systeem de grootste boef?

Waar zit dan de grootste weerstand? Veel vingers worden gewezen naar de retail. Zij hebben er baat bij als er veel producten verkocht worden. Maar ook de gehele keten en het economische systeem worden als boef genoemd. Het is ook een kwestie van korte of langer termijn. De retail biedt nu misschien wel de meeste weerstand maar als de gehele keten hervormd kan dit uiteindelijk ook producten weer duurder maken wat weer weerstand kan oproepen bij de consument...

What next?

Een oplossing vinden is zo simpel nog niet. Nieuwe lokale ideeën als 'Tafeltje Trekje', een soort van oud-Hollandse trekmuur met alles wat over is uit het systeem waar consumenten maaltijden kunnen ophalen, tot aan de 'Coöperatieve Buurtsupermarkt' passeerden de revue. Belangrijke randvoorwaarden voor nieuwe businessmodellen zijn wel dat er geld aan te verdienen valt en dat de voedselveiligheid niet in het geding komt. Technologie kan daarbij helpen in de communicatie, besluitvorming van consumenten en informatie geven over de samenstelling van producten. Technologie kan consumenten ook bewuster laten maken door hen inzicht te geven in hun gedrag. Een prullenbak die meet wat je weggegooid is daar een voorbeeld van. De keten kan hier vervolgens weer op inspelen en zo zal het aanbod steeds meer gestuurd worden door de vraag vanuit de consument.

