



SKIN Good Practice Recording Template

Boerschappen	
Author(s)	Mariska van Koullil
Insert photo or any visual image or diagram e.g. SNA diagram/Word or Image Collage (Optional)	 
Choose relevant 'Hot Topics' below:	
SKIN good practice 'Hot Topic(s)*' CATEGORY 1	Quality, fresh products Branding and labelling
SKIN good practice 'Hot Topic(s)*' CATEGORY 4	Efficiency, reliable distribution Variety, bringing together supplies from multiple small producers
SKIN good practice 'Hot Topic(s)*' CATEGORY 3	Internal, Contractual agreements between product developer and producers
SKIN good practice 'Hot Topic(s)*' CATEGORY 2	Efficiencies: logistics and distribution
EIP Practice Abstract Format:	Short description of the 'good practice':
Short summary for practitioners in English on the (final or expected) outcomes (1000-1500 characters, word count – no spaces). This summary should be as interesting as possible for farmers/end-users, using a direct and easy understandable language and pointing out entrepreneurial elements which are particularly relevant for practitioners. Research oriented aspects which do not help the understanding of the practice itself should be avoided.	Boerschappen is a succesfull box scheme with products of regional farmers for consumers, on order delivered at pick up points. They combine interesting meals (each week different products) with little choice, so that logistics are limited. Each week consumers can choose from 3 different boxes; boxes are not complete meals but provide a limited number of good quality and very fresh products (vegetables, meat, dairy, cheese, fish) as ingredients for different meals, often with recipes; this helps the scheme to limit logistics. Flexibility for consumers to change some products at pick up point. And each week providing different products to the consumers. So this is a good box scheme for consumers who like to vary their meals without having to think too much about it.
	Main results/outcomes of the activity (expected or final): Provide consumers easy and flexible with healthy and tasteful local food tailored to their needs.
	The main practical recommendation(s): what would be the main added value/benefit or opportunities to the end-user if the generated knowledge were implemented? How can the practitioner make use of the results? Develop good quality boxes with variation in products; provide limited number of boxes to limit products and logistics.
	Further information/Reference: http://www.boerschappen.nl/

Short summary for practitioners in native language on the (final or expected) outcomes (1000-1500 characters, word count – no spaces).

This summary should be as interesting as possible for farmers/end-users, using a direct and easy understandable language and pointing out entrepreneurial elements which are particularly relevant for practitioners. Research oriented aspects which do not help the understanding of the practice itself should be avoided.

Korte beschrijving van de 'good practice'

Boerschappen is een succesvol systeem voor maaltijdboxen met uitsluitend producten van boeren/producenten uit de regio. Klanten kunnen wekelijks uit 3 verschillende boxen kiezen met diverse verse producten van zeer goede kwaliteit uit de streek (vlees, zuivel, kaas, groenten, fruit, vis). De inhoud van de box is geen volledige maaltijd maar biedt een aantal producten van zeer goede kwaliteit waarmee verschillende maaltijden te bereiden zijn. Boerschappen heeft 2 vaste ophaallocaties (Breda, Eindhoven), 6 pick up points in de omgeving (Roosendaal, Etten-Leur, Dongen, Tilburg, Goirle en Oosterhout en kan op verzoek ook aan huis bezorgen (met extra bezorgkosten) in Breda en omgeving. Het bedieningsgebied wordt langzaam uitgebreed. Enkele succesfactoren: goede focus op doelgroep twintigers - dertigers met baan en die gevarieerd, gezond en lekker willen eten en graag wat uitproberen; wel bereid om eenmaal per week boodschappen op te halen. Eerst de basis in Breda stevig ontwikkeld en vandaaruit langzaam het aantal pickup points en bezorging uitgebreed; gevarieerd productaanbod waarbij de variatie vooral tussen de weken ligt; dus elke week iets anders; en in de week een beperkt aantal producten wat de logistiek om alles op te halen bij de boer/producent beperkt. Consumenten stellen op het afhaalpunt hun eigen pakket samen, dus doen zelf het order picken. Eigen locatie in Breda en nu ook in Eindhoven, waar de producten binnenkomen en verdeeld worden naar de pickup points.

Belangrijkste resultaten/uitkomsten van de activiteit (verwacht of finaal)

Consumenten in aansluiting op hun behoeften op een gemakkelijke en eenvoudige wijze gezonde en smaakvolle lokale producten aanbieden.

De belangrijkste praktische aanbevelingen: wat is de belangrijkste toegevoegde waarde of opportuniteit voor de eindgebruiker als de gegenereerde kennis zou worden geïmplementeerd? Hoe kan men gebruik maken van de resultaten?

Via een app geven consumenten aan wanneer de box is te bezorgen. Boodschappenboxen zijn er in verschillende variaties aansluitend op de behoeften van consumenten. Er is ook te 'pauzeren'. Verder is er een ruilpagina op facebook om voedselverspilling te voorkomen. Kleinschalige lokale boeren krijgen een eerlijke prijs voor hun producten.

Meer info/referentie:

<http://www.boerschappen.nl/>

Pearls, Puzzles, Proposals?	<p><u>Pearls</u>: Effective focus on specific target group (young thirties, who have something to spend, want to eat healthy, but haven't much time) plus started on a small scale and first developed with selective number of products / packages with several categories of fresh produce, consumer flexibility, fun appealing pick-up points, trendy marketing and efficient logistics system.</p> <p><u>Proposals</u>: Upscaling to other locations. Upgrading for innovation and cost savings, thereby maintaining / enhancing a sustainable business model and increasing customers in addition to emerging, larger players in the market. Being able to offer interesting packages during the winter months.</p> <p><u>Puzzles</u>: Strong consumer engagement through active relationship management with transparent communication and stories. Balance between convenience and achievable affordable logistics through logical and attractive pick-up points.</p>
What needs did the 'good practice' respond to?	Easy availability of local, fresh and natural food products
Methodology Used:	interview
Actors/Stakeholders:	marketing and logistic platform 'boerschappen' regional producers consumers
Relevant SKIN Innovation Challenge Workshops(s)? Please specify	2. Purchasing and sales organization 1. Fresh Products 5. Consumer & Society
Sectors	All Sectors
Region, Country	Province Noord-Brabant, The Netherlands
Media attachment (e.g. video) or other attachment (e.g. benchmarking data)?	http://www.brabant.nl/mediatheek/video/bc005611f2764945abb2d2dc301cd822.aspx https://youtu.be/PNwCN-PghE https://www.facebook.com/boerschappen/

*See SKIN Good Practice 'Hot Topics' Directory

This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 728055



SKIN