

FRUITKRACHT: FRUITABONNEMENT VOOR BEDRIJVEN VINDT GRETIG AFTREK

TWEE JAAR GELEDEN KWAM YVETTE STAAL OP HET IDEE VAN FRUITKRACHT: EEN FRUIT-ABONNEMENT VOOR BEDRIJVEN. INMIDDELS VERTREKKEN ELKE MAANDAG VANUIT DRACHTEN VIJF BUSJES VOL MET KISTJES APPELS, PEREN, BANANEN, SNACKGROENTE EN EEN VERRASSENDE 'FRUITINSPIRATIE' NAAR BEDRIJVEN EN ORGANISATIES IN HEEL NOORD-NEDERLAND. 'HET IS GEZOND, LEKKER, MAKKELIJK EN BETAALBAAR', VERKLAART STAAL HET SUCCES IN EEN NOTENDOP.



De Friezin kwam door haar echtgenoot en broer op het idee om fruit te gaan verkopen aan bedrijven. 'Zowel mijn broers als man zijn ondernemer en vaak als ik bij hen op de zaak kwam, nam ik wat te eten mee. Soms ook fruit, en dat werd enorm gewaardeerd: het was elke keer binnen de kortste keren op. Zo'n twee jaar geleden dacht ik: 'hier moet ik echt wat mee gaan doen.'

'Ik kende toevallig iemand die in de fruithandel zat en op een gegeven moment ben ik gewoon maar begonnen: ik heb kistjes met fruit achterin de auto gezet en ben bij bedrijven langsgegaan om kistjes uit te delen. Na een week nam ik dan weer contact op om te vragen hoe het was bevallen.'

Het antwoord op die vraag laat zich raden. 'De meeste bedrijven reageerden heel positief. Het is natuurlijk ook ideaal: fruit is gezond en leidt dus tot minder ziekteverzuim, je hoeft zelf de deur niet uit en het is ook niet vreselijk duur: voor een bedrag vanaf 15 euro wordt er al wekelijks een kistje fruit bezorgd.'

De zaken gingen al snel zo goed dat Staal het werk eigenlijk niet meer alleen aan kon. 'Een jaar geleden is mijn schoonzus Erika Poel in het bedrijf gestapt en inmiddels zijn we samen eigenaar'. Met twee kapiteins op het schip kon er sneller en makkelijker nog meer groei gerealiseerd worden. 'Toen ik nog alleen was, hadden we vooral Drachten en omgeving als werkgebied. Inmiddels hebben we klanten tot aan Zwolle, waarbij ik vooral actief ben in Friesland en Erika Groningen voor haar rekening neemt.'

Fruitkracht heeft inmiddels zo'n 150 bedrijven en organisaties als vaste klant. 'Het gaat echt om de meest uiteenlopende bedrijven: van makelaars tot accountants en van het lerarenteam van een school tot leasebedrijven. Wat ook

wel gebeurt, is dat bedrijven het fruit aanbieden aan hun klanten. Zo hebben we een paar autodealers als klant die in de showroom een schaal met fruit hebben staan. Daar houden we bij de keuze van het fruit dan natuurlijk rekening mee: een sinaasappel pellen is dan uiteraard niet handig, maar appels en bananen vinden juist gretig aftrek.'

Als het aan de twee ondernemers ligt, is het einde van de groei nog lang niet in zicht. 'We streven ernaar om aan het einde van dit jaar minimaal 250 vaste klanten te hebben', zegt Staal. 'Omdat we het zo laagdrempelig mogelijk willen houden, zijn onze marges maar klein en moeten we het dus van de massa hebben.'

Om de kosten zo laag mogelijk te houden, stappen de twee ondernemers zelf ook elke maandag achter het stuur van de bezorgbusjes. 'Maar niet alleen daarom hoor. Onze klanten vinden het leuk om ons af en toe even te zien en andersom geldt dat natuurlijk ook: we horen graag hoe de fruitkistjes bevallen', vertelt Staal. Bij het bezorgen wordt het duo bijgestaan door twee andere bezorgsters en ook in de weekenden hebben Staal en Poel hulp. 'In het begin deden we echt alles alleen, tot het inpakken aan toe. Maar dat is nu bijna niet meer te doen, vandaar dat we nu twee weekendkrachten in dienst hebben.'

Rest natuurlijk de vraag wat er met het overgebleven of afgekeurde fruit gebeurt? 'In onze kistjes belandt alleen fruit van de allerbeste kwaliteit. Een banaan met een bruin vlekje erop smaakt natuurlijk nog prima, maar toch zul je die niet tegenkomen in onze fruitbox. Omdat we het zonde vinden nog goed fruit weg te gooien, doneren we dat aan de Voedselbank in Drachten. Zo komt het toch nog goed terecht.' 🍏