

Modern technológiával az élelmiszerpazarlás ellen

Szerző: Seregély Kata / KÖVET Egyesület

Eddig több mint ezer adag ételt sikerült megmenteni Budapesten a redinner alkalmazással. A hazai fejlesztű applikáción keresztül kedvezményes áron juthatunk hozzá az aznap készült, de zárásig valószínűleg már el nem kelő ételekhez. Amellett, hogy a felhasználó és az eladó is jól jár, az élelmiszer-pazarlás csökkentéséhez is jelentősen hozzájárulnak. A redinner társalapítójával, Sztilkovics Zorkával beszélgettem.

Mi a redinner és hogyan működik?

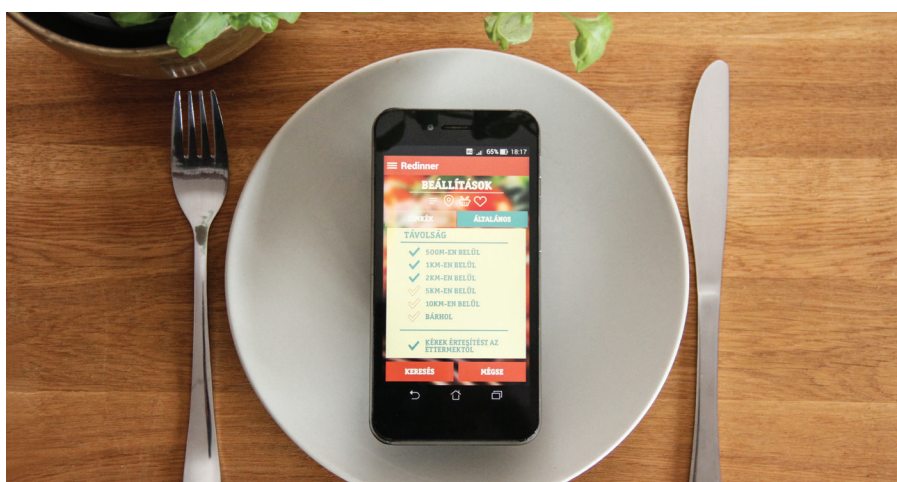
A szlogenünk úgy hangzik: Jó étvágyat féláron! Ez a három szó elég jól leírja, hogy mit kínálunk. Ételeket, azon belül is akciós ajánlatokat. Számos olyan alkalmazás van, amivel ételt lehet rendelni. Mi viszont kifejezetten azt a célt tűztük ki, hogy azokat az ajánlatokat gyűjtsük össze egy oldalra, amiket aznap már várhatóan nem tudnak eladni az éttermesek. Ennek lehet nagyon egyszerű oka, például, hogy esett az eső, vagy leesett a hó, és ezért a vártnál kevesebb vendég volt, vagy egyszerűen aznap kevesebben jártak a környéken, így nem fogyott el minden. Ilyen esetekben az étterem és a redinner felhasználó is jól jár az alkalmazás használatával, hiszen ezek az egyébként teljesen friss ételek a zárás előtt kedvezményesen, utolsó lehetőségként meghirdetve még gazdára találhatnak, és nem mennek veszendőbe. Ezzel a környezetnek is jót teszünk, mert nem pazaroljuk el a sok energiával előállított élelmiszer alapanyagokat és az ételek elkészítésébe fektetett munkát. Mi egy GPS- alapú eszközt kínálunk, amit amolyan vészmegoldásként használhatnak az étterem tulajdonosok. A zárás előtt mondjuk fél órával meghirdetik a redinneren azt, ami valószínűleg már nem fogyna el, a közelben lévő felhasználók pedig kapnak erről egy értesítést. A fizetés online történik, utána pedig a felhasználók maguk mennek el a megvásárolt ételért a helyszínre. Persze nem csak éttermekről beszélünk, hanem vendéglátó egységeknek, kifőzdéknek, menzáknak, pékségeknek, cukrászdáknak is ez egy jó megoldás lehet.

Akkor tulajdonképp közvetítők vagytok...

Igen, ez gyakorlatilag egy különleges ajánlatokat tartalmazó hirdetési felület, amivel foglalkozunk.

Honnan jött az alapötlet? Esetleg külföldi applikációk inspiráltak benneteket?

Maga az ötlet az egyik alapítónktól származik, aki rendezvényszervezéssel foglalkozott még



a 2000-es évek elején. Részt vett egy konferencián, ahol megmaradt közel hatszáz darab szendvics. Akkor sikerült megszervezni, hogy elvigye a Máltai Szeretetszolgálat, de a helyzet felvetette a kérdést, hogyan lehetne az ilyen esetekre egy működő rendszert kidolgozni. Az okostelefonok és a mobilinternet megjelenésével jött az ötlet, hogy a megmaradó, jó minőségű ételeket egy mobil alkalmazással közzétegyük a közelben lévő környezettudatos, takarékos, szemfüles vásárlóknak. 2016-ban kezdtük fejleszteni. Tőlünk függetlenül, de velünk egy időben indult el két nagyon hasonló külföldi alkalmazás. Ez nagyon jó visszaigazolás, hogy más is lát fantáziát a rendszerben, és hogy külföldön működik és dinamikusan fejlődik két, a miénkhez nagyon hasonló alkalmazás.

Milyen volt a fogadtatása, az immár két éve működő alkalmazásnak?

Amikor elindultunk két éve, nagyon sok meglepetést kaptunk, sokat szerepeltünk különböző fórumokon. Ennek hatására sokan letöltötték az alkalmazást. Olyanra nem is találkoztunk, akinek ne tetszett volna az ötlet. Érdekes tapasztalat, hogy ki miért csatlakozik. Valaki az élelmiszer-pazarlás miatt, ami most egy aktuális téma, valaki pedig anyagi szempontból.

Szeretnénk vidéken is elterjeszteni az alkalmazást, illetve külföld felé is kacsintgatunk. Most keressük azokat az éttermes, vendéglátós partnereket, akik csatlakoznának.

Hány felhasználó és étterem csatlakozott összesen?

Több mint tízezer letöltőnk van. Regisztrált partnerekből hatvan körül járunk, viszont nagy a piaci mozgás, sok a tulajdonosváltás, bezárás. Most harminc körüli állandó partnerünk van. A folyamatos változások mellett nagy kihívás számunkra az éttermek megtartása és a kapcsolatfelvétel.

Méritek, hogy mennyi adagot adtok el például egy átlagos héten?

Igen, mérjük. Ez nagyon változó. Eddig már több mint ezer adagot sikerült megmenteni. Ez a szám akkor emelkedhet jelentősen, ha még többen tudnak a lehetőségről az eladói és a vevői oldalon is. Mindez attól is függ, az éttermek mekkora időszávot hagynak az online megvásárlás és az átvételi határidő között.

Ez lehet egy óra vagy akár hat is?

Igen, mondjuk az ebédeltető helyeknél lezajlik az ebéddíj, és felteszi a kínálatot két órára,



de valaki csak akkor viszi el, amikor megy haza munkából. Olyan is előfordul, hogy csupán az utolsó pillanatokban engedik a megvásárlást az éttermek. Nincs semmi megkötés, milyen áron, mennyi adagot kell feltenni. Általában azt ajánljuk, hogy 50%-os kedvezményt adjanak a vásárlóknak, de az étterem ismeri a legjobban a saját működését. Egyes partnereinknél a napi rutin részévé vált a feltöltés, mások viszont kéthetente, vagy akár ritkábban használják az alkalmazást.

A jövőre nézve milyen terveitek vannak? Szeretnétek esetleg csomagolt ételek iránt nyitni?

Maga a rendszer alkalmas lenne arra, hogy akár élelmiszerboltok is alkalmazzák, de most az éttermek bevonása az elsődleges célunk.

Külföldön merre indulnátok?

Nyáron kaptuk meg a Hiventures-tól a második körös támogatást, aminek egy részéből felmérjük külföldön a terepet: melyik az a város, ahol érdemes lehet elindulni. Ennek sok-sok tényezője van, többek között, hogy mennyire figyelnek az emberek a fenntarthatóságra, illetve, milyenek az étkezési szokások. Most nyugatabbra nézelődünk, már voltunk Bécsben és Berlinben. Mindkét látogatás érdekes tapasztalatot jelentett számunkra. Berlinben mind a két – korábban említett – alkalmazás is működik. Ott szinte magától értetődő, hogy használják a rendszert az élelmiszer-pazarlás elkerülése érdekében. Szerencsére itthon is terjed ez a szemlélet.

Magyarországon nehéz együttműködő éttermeket találni?

Jól látni, ha megjelenik egy cikk, akkor másnap sokan le is töltik a redinnert, de az nem reális, hogy ugyanannyi étterem legyen, mint felhasználó. Itthon is van érdeklődés, de látszik, hogy külföldi éttermek részéről nagyobb a nyitottság. Nekünk az a feladatunk, hogy kitálaljuk, milyen módon lehet itthon is ismertebbé és vonzóbbá tenni a módszerünket. Nagyon sok tényező van, ami eltérhet az országok között, a kulturális- és étkezési hagyományok, illetve a pénzügyek terén.

Melyik generáció használja jellemzően az alkalmazást?

Ez egy érdekes kérdés, mert azt gondoltuk, hogy elsődlegesen egyetemisták és nagycsaládok fogják használni. Ez részben be is igazolódott, de amikor a nyár folyamán csináltunk egy elégedettségi felmérést, a kitöltők között voltak 60-70 évesek is. Úgy vélem, hogy sokkal

szélesebb korosztályban alkalmazzák, mint azt előzetesen vártuk.

Melyek voltak a fejlesztés lépései, tudnál erről pár szót mondani?

2016 elején kezdtünk el beszélni a fejlesztőkkel, majd a nyár folyamán a jogi feltételeket kellett tisztázni, végül beépítettük az online fizetési rendszert. A tesztüzem az Infoparkban található PQS étteremben zajlott, ahol csupán annyi volt a hírverés, hogy szórólapokat tettünk az éttermi tálcákra. Már az első napokban több százan letöltötték a pilot alkalmazást, ami elég jó visszajelzés volt. Végül 2016 őszén indult el teljes körűen az alkalmazás. Azóta folyamatosan fejlesztjük a rendszert. Küldtünk az éttermeseknek és a felhasználóknak is kérdőívet, hogy szerintük milyen fejlesztéseket lehetne még beépíteni, az egyszerűbb felhasználás érdekében. Úgy vélem, a felhasználóbarát felület a fontos, nem pedig a külső megjelenítés, legyen minél egyszerűbb használatú és könnyen épüljön be a mindennapokba. Ez segítheti a fenntartható megoldások elterjedését.

Milyen módon éritek el az éttermeket? Ti keressétek őket, vagy várjátok, hogy ők találjanak meg titeket?

Is-is. Használjuk a közösségi médiát, de leginkább az ügyvezetők, tulajdonosok személyes megkeresését tartjuk eredményesnek. Kezdetben papíralapú szerződést kötöttünk, ami nehézkessé tette a dolgot. Egyik fontos előrelépésünk, hogy már lehet online is csatlakozni. Természetesen olyanok is vannak, akik minket keresnek meg, illetve nagyon ösztönző, hogy egyre több olyan szakmai szervezettel vagyunk kapcsolatban, akik elköteleződtek az élelmiszerpazarlás ellen. Ilyen például a NÉBIH „Maradék nélkül” programja, vagy a Fit4Food Budapest nevű kezdeményezés. Kistermelőkkel, közétkeztetéssel foglalkozókkal tartjuk a kapcsolatot, akik hozzáink hasonlóan szem előtt tartják a fenntarthatóságot. Ezeket a kapcsolatokat keresztül is érkeznek új partnerek.

Milyen éttermek csatlakoznak?

A legkülönbözőbb éttermek csatlakoznak. Előfordult már vegán étterem, családi vállalkozás, étteremlánc, cukrászda, vagy akár egy étkező a Parlament mellett. Sokszor pénzügyi megfontolásból döntenek úgy, hogy csatlakoznak, mivel az alkalmazás használatával a kiadásaik egy részét bevétel nélkül alakíthatják. Mások a reklámérték, az új vásárlók miatt válnak partnerré, ugyanis, amikor közlést kapnak egy ajánlatot,

több mint tízezer felhasználó szerez tudomást a helyről. Volt, aki bevallottan ezért regisztrált újonnan nyíló helyként. És vannak, akik a fenntarthatóság miatt választanak minket.

Lehet szűrni az ajánlatokat különböző keresőszavak mentén (például ha vegetáriánus vagy lisztérzékeny vagyok)?

Két szűrést lehet beállítani: étel-preferencia és távolság. Az elsőt megadható, hogy például a pizzák és a húskételek nem érdekelnek, és akkor ezeket az ajánlatokat nem mutatja a rendszer. A másik a távolság, ahol beállíthatjuk, hogy a jelenlegi helyzetünktől legfeljebb milyen távolságra lévő hely ajánlatairól szeretnénk értesülni. Kedvenc éttermet is választhatunk, és akkor csak annak az ajánlatai kerülnek megjelenítésre.

Van-e olyan tervetek, hogy szociális területekre veztek? Például a szolgáltatást összekötni államilag gondozott gyerekekkel?

Nagyon jó felvetés. A mostani rendszert bárki tudja használni, úgyhogy akár azokat a csoportokat is be lehet vonni, akik egyébként nem használnák az alkalmazást. Maga a rendszer lehetőséget ad, hogy akár segítségnyújtással is kapcsolatban legyünk. A közétkeztetésben például nagyon sok étel marad meg, ugyanígy kollégiumokkal való együttműködésben is gondolkozunk. Ezen a területen azonban nagyon sok jogi kérdést kell még tisztázni, hiszen mi piaci alapon működünk, és ezek jóval zártabb rendszerek, mint a vendéglátósoké.

Tulajdonképpen Startup-ként jött létre a cég.

Manapság mindent startup-nak hívnak. [nevet] De lehet annak hívni, igen. Nagyon aktuális téma az élelmiszer-pazarlás, és annyi jó ötlet van a csökkentésére, mi is kínálunk egy megoldást. Mellette nagy növekedési-potenciált látunk benne, és tervezzük a nemzetközi piacra lépést.

A redinner rendszer fenntartási, üzemeltetési költségeire meghatározott százalékot kérünk az eladásokból. Idén év végéig viszont minden bevétel, ami a kedvezményes eladásokból bejön, az éttermeseké, hirdetőké lesz. Ezzel is szeretnénk ösztönözni őket, hogy minél többen csatlakozzanak, minél több ajánlat legyen a rendszerben. További ösztönzőként őszre tervezünk egy kampányt, ami a felhasználókat és az éttermeket is vonzza, érdemes lesz odafigyelni rá. Összességében az a célunk, hogy a rendszer egy idő után önfenntartóvá váljon, amivel minden résztvevő, felhasználó jól jár.