

RetailRookie Olivery: Fles bestelt automatisch olijfolie

30-08-2019 10:00



Een fles die weet wanneer je fles olijfolie bijna leeg is en automatisch nieuwe bestelt. Dat is het concept van Olivery, dat twee jaar geleden werd opgericht door Ridder Drost.

Het idee vloeide onder meer voort uit Liquido d'Oro, het olijfoliemark dat hij in 2009 op de markt bracht. "Ik hoorde van klanten over het ongemak van een lege fles olijfolie tijdens het koken. Het is een product dat je gemakkelijk vergeet. Of waarvan je niet goed weet hoeveel er nog in de fles zit op het moment dat je in de supermarkt staat." Drost wilde dit probleem wegnemen. Een navulverpakking op de deurmat op het moment dat de bodem bijna in zicht is, was het idee.

In de Verenigde Staten kwam Drost een waterfles tegen met een ingebouwde sensor. De sensor was verbonden met een app, die de gebruiker een seintje gaf als het weer tijd was om water te drinken. Een eureka-moment, vertelt de ondernemer. "Ik dacht: 'Als dit met water kan, dan moet het ook met olie kunnen.'" Drost nam de waterfles mee naar Nederland en legde 'm daar onder een vergrootglas. Na een intensieve testfase met verschillende systemen die vloeistofniveaus bijhouden, was daar uiteindelijk een goedwerkend prototype.

Gebruikers hebben bij Olivery de keuze uit drie modellen: basis, premium of superpremium. Het basismodel bevat geen sensor, maar Olivery berekent met een algoritme wanneer je een refill nodig hebt. De andere twee

opties zijn smart bottles en volgens Drost het populairst bij klanten. Een led-lampje aan de onderkant van de slimme flessen kleurt van groen naar rood als de fles voor tachtig procent leeg is. Wie kiest voor een premiumfles krijgt een melding via de app om de bestelling van een navulverpakking te bevestigen. Bij de superpremium-optie is bevestigen niet nodig. De fles bestelt automatisch een navulverpakking. “De verpakking past door de brievenbus, waardoor je ‘m niet bij de burens hoeft op te halen als je niet thuis bent en snelle levering mogelijk is. Als de consument een bestelling voor vijf uur ‘s doet, ligt de navulling de volgende dag op de deurmat.”

Alle olijfolieflessen die bij het bereiken van de bodem in de prullenbak belanden, zijn Drost een doorn in het oog. Het kan allemaal een stuk duurzamer, vindt hij. Zijn navulverpakkingen zijn daarom gemaakt van recyclebaar plastic en de fles van glas dat schadelijke uv-stralen reflecteert. “De olie is daardoor beschermd tegen licht, waardoor het niet kan bederven.”

'We zijn premium voor de massa'

Oliverys olijfolie komt uit de Italiaanse streek Puglia. Een van de betere olijfgebieden, volgens Drost. Hij richt zich op mensen die houden van mooie en goede producten, maar daar door tijdgebrek niet te veel moeite voor willen doen. “Net zoals een HelloFresh en Bloomon.” Bij opstart is berekend dat het merk kan targetten op een groep van ongeveer 125 duizend Nederlandse consumenten en dat elke klant ruim vijftig euro per jaar aan olijfolie uitgeeft. “Reken maar uit hoeveel het oplevert. We verkopen geen ‘niche-niche-product’, maar zijn als Illy-koffie: premium voor de massa.”

Plannen voor de toekomst zijn er volop. Zo bestaat de kans dat de starterskit en navulverpakkingen over een paar jaar in een winkelschap liggen. “Er zijn al gesprekken met potentiële retailpartners gevoerd, maar dat plan doorvoeren is iets voor in de toekomst. De komende jaren wil ik me volledig richten op e-commerce.” Ook ziet Drost kansen over de grens. De Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk zijn de markten die hij vanaf volgend jaar wil veroveren. “In Engeland hebben we al een fulfilmentpartner gevonden en in de VS zijn we in gesprek.” Daarnaast zoekt Drost investeerders om zijn klantenkring in eigen land uit te breiden. “De tijd is rijp genoeg om volop gas te geven.”

Olivery en de andere RetailRookies pitchten hun concept op 12 september tijdens het Retail & Brands Festival. Een vakjury, onder voorzitterschap van hoofdsponsor ABN AMRO, kiest vervolgens wie van hen zich RetailRookie of the Year 2019-2020 mag noemen. Wil je erbij zijn? [Koop dan hier je tickets.](#)

Linda Pol