

Invoering streekeigen en biologische producten vereist een heldere visie

BIO BREEKT DOOR IN ZORG

Zorginstellingen tonen steeds meer belangstelling voor biologische en verse seizoensproducten uit eigen streek. Structureel is het gebruik ervan nog lang niet. Maar 2010 zou het jaar kunnen worden van een grootschalige doorbraak, zo klonk het optimistisch op de biologische vakbeurs BioVak. “Van noord tot zuid wordt hard gewerkt om nog dit jaar streek en bio op het bord van patiënt en cliënt te krijgen.”

Tekst: Charles Hasselman

Het was dringen voor de kassa van de biologische vakbeurs BioVak in de Zwolse IJsselhallen. Recessie of niet, de belangstelling voor biologisch, duurzaam en uit eigen streek blijft groeien. BioVak is het Nederlandse alternatief voor de grote internationale vakbeurs BioFach in het Duitse Neurenberg. In drie jaar tijd is BioVak uitgegroeid tot de ontmoetingsplek voor de biologische sector, compleet met kookdemo's, een streekplein en een afgeladen seminarprogramma.

De zorgsector, steeds nadrukkelijker op zoek naar wegen om weer een feest van de maaltijd te maken, is voor de biologische sector een interessante markt. Maar het is ook een lastige afzetmarkt, zo bleek tijdens de

workshop ‘Een Mooie Maaltijd, leveren aan zorginstellingen’. In zijn voordracht stelde Alex van Hootegem, biologisch akkerbouwer in het Zeeuwse Kruiningen, dat kennis van essentieel belang is. “De teler weet niets van de zorg, en andersom geldt hetzelfde. De primaire sector moet begrijpen dat de zorg niet zit te wachten op een mooie huisgemaakte jam. De zorginstelling moet begrijpen dat de menukaart en het teeltplan op elkaar afgestemd moeten zijn.”

Van Hootegem hoort bij het clubje boeren dat in 2007 meedeed aan een pilot van de Zeeuwse Milieu Federatie. Drie Zeeuwse zorginstellingen kookten een maand lang met zoveel mogelijk biologische ingrediënten. Bij

verzorgingshuis Ter Reede in Vlissingen doen ze dat overigens nog steeds. Afgelopen zomer kreeg Ter Reede als eerste zorginstelling de Smaakprijs van het ministerie van LNV. De pilot krijgt binnenkort een vervolg met het project ‘Korte keten van land naar klant’, dat tot meer structureel gebruik van biologische producten in de Zeeuwse instellingen moet leiden. Een afgestemd teeltplan, effectieve productbenutting en een korte logistieke keten zijn hier de sleutelwoorden.

Marktgerichte aanpak

Volgens Koen Nouws Keij, eigenaar van adviesbureau Food / Drink Experience, gaan de ontwikkelingen misschien wel sneller dan we beseffen. Nouws Keij was betrokken bij de succesvolle introductie van verse streekproducten in de Sint Maartenskliniek. Daarbij werkt het Nijmeegse ziekenhuis intensief samen met de Stichting Landwaard, agrarische ondernemers uit de regio en de Taskforce Multifunctionele Landbouw. Nouws Keij heeft in het initiatief een verbindende en faciliterende rol gespeeld.

Dat de Sint Maartenskliniek zijn patiënten structureel verse, veelal biologische, producten uit de buurt kan voorzetten, is vooral te danken aan de goed georganiseerde aanbodbank. Nouws Keij hamerde in zijn voordracht op het belang van een marktgerichte aanpak. “Zorg dat je het aanbod bundelt. Een zorginstelling zit niet te wachten op het onderhouden van contacten met tien leveranciers. Maak een goed businessplan, waarin je het zo regelt dat het economisch haalbaar is. Het is overigens een misverstand dat biologische producten per se duurder zijn. Bij ‘direct van het land naar de afnemer’ haal je de tussenhandel eruit, dat kan behoorlijk schelen. Bedien meerdere markten. Verkoop bijvoorbeeld het achtervlees van een rund

DE SMAAK VAN VROEGER IS TERUG EN DE SEIZOENEN WORDEN WEER ZICHTBAAR OP HET BORD.



FOOD / DRINK EXPERIENCE

aan de lokale horeca en het voorvlees aan een zorgkeuken.”

Nouws Keij sloot zijn voordracht optimistisch af met de verwachting dat 2010 het jaar wordt waarin biologische en streekproducten grootschalig doorbreken in de zorgsector. Na afloop vragen we hem of dit gebaseerd is op buikgevoel of op feitelijke ontwikkelingen. Echt structureel koken met ‘eerlijke’ producten gebeurt immers nog maar in een handjevol grootkeukens. “Er beginnen dingen los te komen”, zegt Nouws Keij. “De belangstelling voor de activiteiten van de Stichting Landwaard, het collectief dat aan de Sint Maartenskliniek levert, is enorm. Er wordt hard gewerkt om het concept uit te rollen bij meerdere zorginstellingen in de regio. Dit hangt weer samen met het opstarten van de gebiedscoöperatie Oregional die zich uitstrekt tot over de Duitse grens.”

Vertaalslag

Om dit opgerekte afzetgebied goed te kunnen bedienen, is Nouws Keij bezig met een inventarisatie van de instellingskeukens. “De een werkt met een cateraar. De ander met een centrale keuken, waar al dan niet ontkoppeld wordt gekookt. Dat zijn allemaal zaken die bepalen hoe de producten aangeleverd moeten worden. Het maakt ook uit hoe de samenstelling van het keukenpersoneel is. In

en cliënt te krijgen. Ik merk dat de zorgsector de ontwikkelingen op de voet volgt. Zo leidt een informatiebijeenkomst over het seniorenrestaurant van zorgcentrum Naarderheem in Naarden tot tientallen inschrijvingen van zorginstellingen. Verder zijn grote cateraars en groothandels die veel aan de zorg leveren, achter de schermen druk bezig om een juiste invulling te geven aan duurzame wensen van hun klanten. Al met al gaat het dus verder dan een buikgevoel.”

Eten is voor veel cliënten het belangrijkste onderdeel in de dagelijkse beleving. Instellingen die al met biologische of streekproducten werken, zijn enthousiast. De ‘smaak van vroeger’ is terug en ‘de seizoenen worden weer zichtbaar op het bord’. Het idee dat de maaltijd met smaak, kookgevoel, passie en zorg voor dier en milieu is geproduceerd, spreekt velen aan. En met duurzame voeding loop je als zorginstelling ook in de pas met de maatschappelijke trend.

Instellingsbrede steun

Maar ‘eerlijk’ eten goed inpassen in de algemene bedrijfsvoering is voor voedingsdiensten vaak nog een lastige zaak, weet Phyllis den Brok van Phliss, een adviesbureau voor ‘verandermanagement in eet- en drinkmomenten voor zorg en onderwijs’. Den Brok leidt het project ‘Een Mooie Maaltijd in

‘Maak een goed businessplan, waarin je het zo regelt dat het economisch haalbaar is’

de Sint Maartenskliniek werken bijvoorbeeld koks met een horeca-achtergrond. Die zijn gewend snel een vertaalslag te maken.” Maar ook elders in het land bruist het volgens Nouws Keij van nieuwe initiatieven. “Van noord tot zuid wordt hard gewerkt om nog dit jaar streek en bio op het bord van patiënt

Brabant’. Doel ervan is met biologische en streekgebonden producten, en een goede ambiance, de kwaliteit van de maaltijden in zorginstellingen in de regio verder te verbeteren. Volgens Den Brok is door het bundelen van de vraag in de Brabantse projectregio een omzet van 1 miljoen euro



KOENS NOUWS KEIJ: ‘ER BEGINNEN DINGEN LOS TE KOMEN.’

per jaar met streekeigen en biologische producten mogelijk. Tijdens haar voordracht op BioVak benadrukte Den Brok dat een ‘mooi product’ maar een klein onderdeel is in het hele proces. Marketing, financiering, doordachte distributie, ambiance, beleving en instellingsbrede steun zijn ook allemaal niet te onderschatten elementen. Den Brok: “Je moet een heldere visie hebben. Zonder visie zal het lastig worden dit soort producten structureel in te bouwen. Je moet eerst goed weten wat wilt en wat je wilt uitstralen. De financiële gevolgen moeten bekend zijn. Vervolgens moet je duidelijke keuzes maken. Het kan zijn dat het bij de ene instelling beter past om de nadruk te leggen op diervriendelijk, terwijl een andere meer is gebaat bij het benadrukken van verbondenheid met de streek. Daarnaast is het belangrijk om veranderingen stapsgewijs door te voeren. Het anders kijken, praten en handelen over eten en drinken is niet niks.” →