

Vers van de boer

Ervaringen met organisatie en beleving van zorginstellingen



"Wij zien seizoenen weer terugkomen op het bord ... en de producten zijn dan echt op zijn best."

Jelle Ferwerda, hoofd voeding Sint Maartenskliniek, Nijmegen

"Als de maaltijd lekker is en de sfeer gezellig, dan blijven mensen langer zitten en eten meer. [...] We hebben onmiddellijk positieve gevolgen ondervonden. De patiënten hebben nauwelijks nog aanvullende voedingssupplementen nodig om aan te sterken. Er worden minder laxeermiddelen verstrekt en ook de huidproblemen verminderen."

Marco Wisse, algemeen directeur Naarderheem

"Elke dag moet de maaltijd een verrassing zijn."

Jeroen Snoeks, kok bij Kalorama, Beek-Ubbergen

"Onzin dat onze paprika's na de oogst naar de veiling in Bleiswijk gaan, en dat ze een dag later over de A15 weer hier voorbij komen om naar Duitsland te gaan. Als ik zie hoe ze er soms in de supermarkt bij liggen, erger ik me groen en geel."

Marieke Tas, paprikaweekster, Bemmelen. Met haar paprikajam finalist in Smaakvol 2010.

"Nee, het regende geen complimentjes, maar wat ons wel opviel was dat alle borden leeg terugkwamen. Op normale dagen krijgen we altijd wel borden met restjes terug."

Arno van den Heuvel, hoofd keuken bij GGZ Nijmegen

Opdrachtgever: Taskforce Multifunctionele Landbouw
Maarten Fischer, telefoon (0172) 407 702
E-mail: m.fischer@multifunctionelelandbouw.nl
www.multifunctionelelandbouw.nl



Uitgevoerd door:
Koen Nouws Keij, Food/Drink Experience
telefoon 06 202 484 99
E-mail: koen@fooddrinkexperience.nl
www.fooddrinkexperience.nl

INHOUD	2
Inleiding	3
1. Waarom zorginstellingen kiezen voor eten vers van de boer	4
1.1. Lekker en verrassend; echte versheid van dichtbij	
1.2. Aantoonbaar gezonder	
1.3. Duurzaam en transparant	
1.4. Inkoopvoordeel	
1.5. Voordeel in indirecte kosten	
1.6. Regionale functie concreet maken	
2. Waarom agrarisch ondernemers energie steken in het zoeken naar regionale afzet	7
2.1. Risicospreiding	
2.2. Inkomsten / prijsdruk op de markt	
2.3. Ondernemersvisie	
3. Stappen in het traject van afstemming zorginstellingen en regionale producenten	8
3.1. Inzicht in werkwijze van de instelling.....	8
3.1.1 <i>Soort instelling</i>	
3.1.2 <i>Situatie in de keuken</i>	
3.1.3 <i>Hoe komen maaltijden tot stand?</i>	
3.1.4 <i>Omvang en volumes</i>	
3.1.5 <i>Producten</i>	
3.1.6 <i>Eisen</i>	
3.1.7 <i>Wensen</i>	
3.1.8 <i>Huidige leveranciers</i>	
3.2. In kaart brengen lokale producenten.....	10
3.2.1 <i>Kwantitatief</i>	
3.2.2 <i>Kwalitatief</i>	
3.2.3 <i>Identificatie van interesse</i>	
3.3. In kaart brengen lokale dienstverleners	10
3.3.1 <i>Verwerkers in de buurt</i>	
3.3.2 <i>Logistiek dienstverleners</i>	
3.3.3 <i>Groothandels</i>	
3.3.4 <i>Cateraars</i>	
3.3.5 <i>Administratie</i>	
3.4. Afstemmen vraag en aanbod.....	11
3.4.1 <i>Raam- of intentieovereenkomst</i>	
3.4.2 <i>Voorlopige prijsindicatie</i>	
3.5. Samenstellen van assortiment en assortimentslijst.....	12
3.6. Logistiek bestelling & facturatie opzet	
3.7. Communicatie	
Slotwoord	14
<u>Casussen</u>	
Gezonde eters in Naarderheem... 5	
Het wurgcontract..... 6	
De keukenloze instelling..... 9	
Samen met tafeltje dek je..... 11	
De prijs van de regio..... 12	

Inleiding: van Mooie Maaltijd naar elke dag vers

Dit stuk beschrijft de ervaringen die afgelopen jaar (2009-2010) zijn opgedaan met de beleving van instellingen in zorg en welzijn met agrarische producten uit de regio.



In 2007 vond voor het eerste jaar De Week van de Smaak plaats. In 2008 startte in die week de Mooie Maaltijd, een project waarbij meer dan 200 zorginstellingen in het hele land een speciaal menu presenteren met extra veel aandacht voor vers eten, eten uit de streek, biologische producten en smaakvolle maaltijden. (zie www.mooiemaaltijd.nl)

In de zomer van 2009 begon de keuken van de Sint Maartenskliniek in Nijmegen met *reguliere* afname van verse producten van agrariers binnen een straal van 35 tot 50 kilometer afstand van de kliniek.

Hiervoor ging men samenwerken met Stichting Landwaard, waar men bijna klaar was met de opzet van Oregional, een coöperatie van agrarisch ondernemers in de streek rond Nijmegen-Arnhem-Venlo-Kleve (Dld). Veel van het denkwerk over organisatievorm en business model van Oregional was op dat moment rond. (zie www.landwaard.eu en www.oregional.nl)

Voor de concrete inventarisatie van enerzijds in de Sint Maartenskliniek benodigde producten en voorwaarden van kwaliteit en bewerking, timing en wijze van aanlevering, en anderzijds afstemming met agrariërs van beschikbare producten, reële prijsstelling, logistiek, bewerking en verpakking en praktische taakverdeling in de organisatie van dit alles, werd gebruik gemaakt van de expertise van Koen Nouws Keij van Food / Drink Experience, die Stichting Landwaard al had geassisteerd bij de ontwikkeling van Oregional. De Taskforce Multifunctionele Landbouw ondersteunde zijn aandeel in deze vernieuwende stap naar verbreding van kansen voor de landbouw, met als doel de opgedane kennis beschikbaar te stellen voor andere (zorg)instellingen en samenwerkingsvormen.

De Sint Maartenskliniek mocht rekenen op warme belangstelling in vakpers en regionale en landelijke media. Jelle Ferwerda won met zijn team de Smaakprijs 2010 van het ministerie van Landbouw en ontving van Pierre Wind de prijs voor het "Beste Zorgmenu" 2010.

In de loop van 2010 komen meer zorginstellingen in beeld als belangstellende partij voor afname van verse producten uit de streek. Ook tonen steeds vaker (groepen) agrariërs belangstelling om hun bedrijf op deze manier uit de bouwen.

Daarom nu de stap om ervaringen ook op papier te gaan delen, als eerste oriëntatie en om praktische handvatten te geven.

Dit stuk is bedoeld voor:

- producenten, **agrarisch ondernemers** die interesse hebben om hun afzet te zoeken in andere kanalen dan de reguliere, op schaalvergroting georiënteerde markten.
- **instellingen in zorg en welzijn**; directies, inkopers, facilitair managers, logistiek managers, hoofd voeding en chefs, die interesse hebben in de relatie tussen voeding en gezondheid van hun patiënten of cliënten en in een relatie tussen hun instelling en de regionale omgeving
- mogelijk belangstellende **organisaties** in vergelijkbare gebieden, bijvoorbeeld overheid en onderwijs
- **kennisinstituten** zoals belangenorganisaties, vakpers, opleidingen in agrarische richting, facilitair (management) en voedingskundige richting, etc

Hoofdstuk 1.

Waarom zorginstellingen kiezen voor eten vers van de boer



De Telegraaf

8-9-2009

Oudjes in opstand tegen vies eten

AMSTERDAM - De bewoners van de zorginstelling Flevohuis in Amsterdam-Oost zijn zo ontevreden over het eten dat ze krijgen voorgeschoteld, dat ze besloten hebben het restaurant van de instelling te boycotten. Het Flevohuis moet sinds juli wegens bezuinigen het restaurant uitbesteden aan cateraar Albron. De maaltijden worden sindsdien kant en klaar aangeleverd en worden vlak voor etenstijd alleen nog even opgewarmd. De bewoners zijn boos en eten voortaan op hun kamer...



De Gelderlander 15-2-2010

St Maartenskliniek Nijmegen serveert 'Het beste Menu van de Zorg 2010'

Het keukenteam Jelle Ferwerda en Jan Willem Dikmans wint de kookwedstrijd van Distrivers Het Beste Menu van de Zorg 2010. Wat de competitie interessant maakte, was dat de deelnemers een driegangen menu moesten samenstellen voor maximaal € 4,00. Het menu moest toepasbaar zijn binnen de zorg én de voedingswaarden moesten voldoen aan gezonde en verantwoorde voeding. Met hun combinatie van biologische- en streekproducten winnen zij voor hun zorginstelling Sint Maartenskliniek in Nijmegen.....

Voor zorginstellingen zijn in de regel zo'n vijf overwegingen van belang om te kiezen voor producten uit de streek:

1.1. Lekker en verrassend; echte versheid van dichtbij

Verse producten bevatten veel smaak en zijn op hun best in het seizoen.

Een korte route van boer naar instelling garandeert een echte en controleerbare versheid (vaak van een dag of minder) en niet de 'versheid' die men alleen volgens wettelijke voorschriften ook mag claimen op lange tijd eerder geogste, of lang vervoerde producten.

1.2. Aantoonbaar gezonder

Werken met verse voedingsmiddelen biedt een gezonde, gevarieerde en smakelijke maaltijd. Dit *bevordert gezondheid, herstel en welbevinden* van de kwetsbare groepen in zorginstellingen. Bewoners van verpleeghuizen eten meer en voelen zich prettiger als ze een aangepaste maaltijd aangeboden krijgen. Dat blijkt uit een pilot-onderzoek van onderzoekers van Wageningen UR Food & Biobased Research en Phyllis den Brok op twee verpleeghuislocaties van zorginstelling BrabantZorg in Veghel en Oss. Minister Gerda Verburg van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit maakte deze resultaten op 4 oktober 2010 bekend. Een verdergaand wetenschappelijk onderzoek onder diverse instellingen gaat in 2011 van start. Dit wordt uitgevoerd door Wageningen University en TNO, gesteund door het Ministerie van Economische zaken, Landbouw en Innovatie en Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport.

Ook een instelling als Naarderheem te Naarden heeft deze ervaring al langer; hier ziet men dat er minder besteed hoeft te worden aan supplementen, bijvoeding, dieetproducten en laxemiddelen en dat ook huidproblemen verminderen.

1.3. Duurzaam en transparant

Duurzaam regionaal inkopen betekent een aanzienlijke reductie van voedselkilometers -en daarmee van uitstoot van CO2. Dit kan oplopen tot een halvering of meer van het aantal

kilometers. Daarnaast is weten waar het eten vandaan komt en betrokkenheid bij de producent en bekendheid met hoe hij (ver)werkt, teelt of grootbrengt, een belangrijke factor. Deze bekendheid schept niet alleen vertrouwen, maar nodigt ook uit tot verdieping van kennis van het product, de specifieke smaakkenmerken, bereidingswijze etc. Verdieping van deze aspecten van het vak betekent voor koks vaak een grote motivatie om zich in te spannen voor verrassende menu's en smakelijke voeding.

1.4. Inkoopvoordeel

Door directe inkoop gekoppeld aan seizoenen is de instelling dikwijls goedkoper uit. Dit komt doordat diverse (verdienende) schakels in de keten niet meer nodig zijn. Het komt ook doordat de instelling gemakkelijker zelf kan sturen op gewenste aanlevering (bewerkingswijze en timing). Met een seizoensgerelateerde cyclus zijn uiteraard de producten altijd ruim voorradig en dus vaak voordelig. Maar ook betere prijs/kwaliteit verhouding speelt een rol, waardoor er minder afval is, er meer netto gewicht overblijft na bereiding en er meer mogelijkheden voor gebruik zijn. Zelf bewerken in de eigen keuken levert het voordeel op van mogelijke restverwerking (denk aan soepen en salades) en ook van goedkopere inkoop: voorgesneden = kwaliteitsverlies én aanzienlijk duurder (denk bijv. aan kruiden als peterselie).

1.5. Voordeel in indirecte kosten

Belangrijke overweging voor instellingen is, dat er niet alleen aan de inkoopkant voordeel te behalen kan zijn, maar ook dat de verbetering van gezondheid een voordeel heeft in de indirecte kosten. Zo kan er niet alleen winst behaald worden aan de inkoopkant, maar ook in aanzienlijke **vermindering van dure dieetproducten** een **verminderd aantal uren benodigde zorg**.

Waar men de kosten rondom de maaltijdvoorziening en gezonde voeding integraal bekijkt, valt de balans al snel door naar de keuze voor vers, duurzaam, regionaal en (mogelijk) biologisch.

Casus: gezonde eters in Naarderheem

Naarderheem laat concreet zien in welke orde van kosten en voordeel men kan denken. Hier heeft men besloten te werken met uitgangspunten vanuit de horeca, waarin gastvrijheid en ambiance prioriteit krijgen. Het restaurant is daadwerkelijk gastvrij gezellig, er wordt met linnen en mooi glaswerk gedekt en er is horecapersoneel (itt verplegend personeel) aanwezig. Er is een bar waar men wat kan drinken, en een open keuken, waardoor men de bereiding ziet en alvast de geuren kan opsnuiven, wat eetlust bevorderend is. Men kiest zelf het tijdstip, de plek, het gezelschap aan tafel en de (biologische) gerechten. Niet alleen hebben mensen meer plezier en meer eetlust, het blijkt dat ze ook meer bezoek krijgen en ambulanter worden.

Rekenvoorbeeld: Resultante is bij een verrekening van prijs van ingrediënten, loonkosten keuken, en transport - versus - extra opbrengsten oa bar en besparing van zorgpersoneel, dat de prijs van een maaltijd van € 5,75 naar € 6,07 gaat.

Hiermee is de rekening nog niet rond.

Aan de kant van het ambachtelijke koken zijn er méér besparingen op dieetproducten, medicatie, huidverzorging en zorgpersoneel. Aan de kant van de ontkoppelde keuken zijn er méér kosten van zorgpersoneel, bestelverlies, regeneratiekosten etc.



1.6. Regionale functie concreet maken

Zorginstellingen kunnen met regionale inkoop hun betrokkenheid met de hen omringende streek en de plaatselijke bevolking concreet maken.

Cliënten, met name als ze in de omgeving zijn opgegroeid, kennen vaak de producenten of hun locaties; zo spreekt het dagverse eten hen meer tot de verbeelding en wekt het naast eetlust ook vertrouwen.

Op een breder vlak is de economische binding met de regio ook een manier tot (sympathieke) profilering, waarmee de verbindtenis met (potentiele) cliënten én personeelsleden hecht blijft. Om maar niet te spreken van het afbreukrisico wanneer het eten in een instelling negatieve aandacht krijgt.

Een instelling die bekend staat om haar 'goede keuken' kortom leidt tot trots, tevredenheid én gezondheid, en direct en indirect economisch voordeel.

Casus: het wurgcontract

Een veelgehoorde vraag bij hoofden voeding of koks is: 'mag' dit wel van mijn huidige leverancier? Dikwijls bevatten catering- of groothandelscontracten diverse beperkende voorwaarden en voorschriften. Dit is een verschijnsel van met name de laatste 5 jaar, waarin in de totale catering branche sprake is van toegenomen prijsdruk. En: hoe groter de contracten zijn, hoe meer knellende voorwaarden. Instellingen schrikken ervoor terug om alternatieven te onderzoeken, bevreesd voor aantijgingen van contractbreuk. Toch verdient het de moeite, de mogelijkheden te onderzoeken; ofwel in de bestaande situatie, danwel als voorbereiding op heroriëntatie rond de contractering. Zo is maar de vraag, of de huidige aanbieder de mogelijkheid heeft om regionale producten te leveren, en zo niet, of het terecht is dat men de klant de mogelijkheid daartoe ontzegt. We zien een beweging in de markt, dat na de achter ons liggende periode van aanbestedingen die uniek georiënteerd waren op (de laagste) prijs, partijen als overheden ook andere waarden zoals duurzaamheid of dierenwelzijn als weegfactor opnemen in hun voorwaarden -of zelfs als doorslaggevende factor, zoals bijvoorbeeld de gemeente Amersfoort. In zijn algemeenheid stellen we, dat we een kentering zien in het lineaire denken in 'totaalconcepten' (groter, meer, completer is altijd beter) en de notie dat een 'totaalleverancier' per definitie de goedkoopste en beste oplossing heeft.



Hoofdstuk 2

Waarom agrarisch ondernemers energie steken in het zoeken naar regionale afzet



Megastal bedreiging volksgezondheid

Rotterdam, 12 febr. Megastallen met duizenden dieren kunnen een gevaar vormen voor de volksgezondheid, maar verbeteringen bieden op gebieden als milieu, dierenwelzijn, diergezondheid of landschap. Dit staat in een advies dat vandaag aan de Tweede Kamer wordt aangeboden.



Kopen bij de boer weer populairder

Gepubliceerd op : 20 juli 2010

De boerderijwinkel is terug van weggeweest. Uit onderzoek van de Universiteit Wageningen blijkt een groeiende belangstelling voor verse groente, fruit en zuivel rechtstreeks van het boerenland. Was het vroeger gewoon om aardappelen of melk bij de boer te kopen, door de opkomst van supermarkten gebeurde dat steeds minder.

Voor agrarisch ondernemers zijn er diverse redenen om tijd, energie en geld te investeren in het openen van een regionale afzetmarkt.

2.1. Risicospreiding

Deelnemende ondernemers zijn niet per definitie gefocust op uitsluitend lokale afzet, maar allen zien dit nieuwe kanaal wel als een kans om de risico's te spreiden en/of minder afhankelijk te zijn van de grote partijen zoals veiling/groothandel/retail.

2.2. Inkomsten / prijsdruk op de markt

In de regel mogen ondernemers een eerlijker prijs voor hun product verwachten. Prijsbepaling vindt niet plaats volgens het systeem van de grootschalige retail waarin diverse schakels de prijs bepalen, en sommige producten als 'publiekstrekkingen' worden ingezet, maar vindt plaats in direct contact met de afnemer. Prijsstelling kan zo bijvoorbeeld ook onder regie van de producent op basis van productiekosten plus marge voor betrokken partijen (producent, bewerking, vervoer). De volumes zullen niet altijd, of niet meteen groot zijn, maar vaak is er een hogere prijs te behalen van 5 tot 20 procent boven die van veiling/groothandel.

2.3. Ondernemersvisie

- Deelnemende agrariërs hebben een voorkeur om nieuwe afzetkanalen aan te boren vanuit hun eigen visie op wat voedselproductie moet inhouden. Zo is er de wens om te blijven focussen op de kwaliteit van de eigen producten, en wel mede, maar niet uitsluitend te denken vanuit rentabiliteit.
- Ook is er de wens om huidige grootte te behouden itt meegetrokken te worden in businessmodellen van schaalvergroting en intensieve investeringen. Eea om diverse redenen, variërend van 'span of control' (wens overzicht te behouden) tot opvolgingsproblematiek.
- Agrariërs die deelnemen zijn vaak ook mensen die logica en verbinding zoeken in hun rol als voedselvoorzienende producent; ze vinden het vreemd om bijvoorbeeld hun eigen product honderden kilometers te vervoeren naar een distributiecentrum en dan weer terug naar de consument bij henzelf 'om de hoek'. Ze ervaren voldoening en trots uit de wetenschap wie hun consumenten zijn.

Hoofdstuk 3.

Stappen in het traject van afstemming zorginstellingen - regionale producenten

Als het gaat om verse producten direct aan een instelling te leveren, dan zijn de volgende stappen aan de orde:

1. Inzicht werkwijze instelling
2. In kaart brengen van lokale producenten;
3. In kaart brengen lokale dienstverleners: verwerkers, logistiek, groothandels
4. Afstemmen vraag en aanbod;
5. Samenstellen van assortiment en assortimentslijst;
6. Opzet logistiek en facturatie;
7. Communicatie

3.1. Inzicht in werkwijze van de instelling

Voor de agrariërs is het belangrijk zich te verdiepen en verplaatsen in de dagelijkse realiteit van hun klant, de instelling, en diens klanten; de patiënten, personeelsleden en bezoekers. Waarom?

Omdat snappen wat deze mensen nodig hebben, maakt dat je als producent soms oplossingen kunt verzinnen waar ze zelf niet aan gedacht hebben.

Voorbeeld:

De belangrijkste vragen voor oriëntatie op de instelling

3.1.1 Soort instelling

Wat voor instelling is dit; een ziekenhuis/kliniek, een verpleeghuis of verzorgingshuis?

Zijn de cliënten hier ziek, kwetsbaar of relatief gezond? Wat zijn dit voor mensen; veel senioren uit de streek of alle leeftijden uit het hele land? Wat betekent de maaltijd voor hen? Waaraan hechten deze mensen als het om hun eten en drinken gaat?



3.1.2 Situatie in de keuken

Wie staan er 'in de keuken' of zijn verantwoordelijk voor voeding?

Welke functies en hoeveel/welke mensen?

Hoe ervaren zij hun werk en hoe is hun positie?

Welke apparatuur is voorhanden? Hoe ziet de opslag(ruimte/capaciteit) eruit?

3.1.3 Hoe komen maaltijden tot stand?

Is er een eigen keuken, of vindt de bereiding of een deel ervan elders plaats?

Hoe wordt het voedsel dan bereid en hoe wordt het aangeleverd?

Werkt men met verse producten, of met bijvoorbeeld een cateraar (welke/wat voor), of een combinatie van kant-en-klaar en vers?

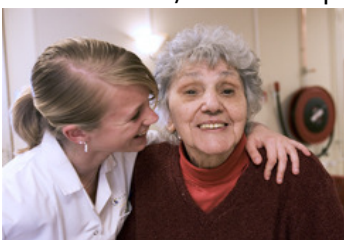
Is de bereiding op 'gekoppelde' of 'ontkoppelde' wijze?

Gekoppeld koken:

Het kookproces is aan het uitgiftemoment gekoppeld. Dit betekent dat men kookt en daarna serveert. Men kookt dus min of meer à la minute voor dezelfde dag of zelfs het moment.

Ontkoppeld koken:

Het kookproces is van het uitgiftemoment losgekoppeld. Betekent dat koken op het ene moment en/of de ene plaats is, en de uitgifte op een ander moment is. Bij ontkoppeld koken wordt het product (meestal) direct teruggekoeld om op een later moment (evt. na vervoer) weer te worden verwarmd (regenereren) voor uitgifte.



Hoe gaan de maaltijden naar de patiënten of cliënten; wie verwarmt (op afdeling of centraal?), wie deelt uit, hoe lang duurt dat etc. Wordt er centraal gekookt, of is er een scheiding van personeel, bezoekers en patiënten?

3.1.4 Omvang en volumes

Hoeveel maaltijden per dag/week/maand/jaar serveert de instelling?

Hoeveel voor patienten?

Hoeveel voor personeel en hoeveel bezoekers?

Wat vindt er (gretig) aftrek bij wie?

Weet men wanneer de borden leeg terugkomen en/of wat eters vaak laten staan?

3.1.5 Producten

Hoe ziet de menucyclus eruit en hoe wordt deze bepaald (bijvoorbeeld: eigen invulling van instelling, of pakket aangeboden door cateraar? Cyclus van 6 weken of de seizoenen volgend?)

Warme, maar ook koude maaltijden; wat bevatten die zoal?

Welke producten, hoe verpakt, hoe aangeleverd?

3.1.6 Eisen

Welke eisen heeft de instelling/keuken mbt aanlevering?

- Certificering
- Kwaliteitseisen
- Verpakking
- Verwerking (bijv gesneden, geportioneerd etc)
- Bestel- en aanlevercyclus
- Bestelsysteem
- Budget
- Facturering



3.1.7 Wensen

Wat is de opvatting, visie of filosofie van de instelling? Welke visie heeft men op de maaltijden / eten? Of is dit door te vertalen vanuit een algemene doelstelling of missie?

Wat zijn de belangrijkste wensen van de instelling, en van de mensen in de keuken, als het gaat om eten en drinken?

Wat zou men graag willen, als het mogelijk was?

Welke redenen/belemmeringen zijn daarvoor?

Aan welke producten denkt men om te beginnen?

En waar zou men uiteindelijk naartoe willen, wat is de ambitie?

Tenslotte:

Wat kan en wil men doen om (gezamenlijk) de communicatie van de 'Vers van de Boer' producten te verzorgen? (intern: personeel, patienten, stakeholders. Extern: bezoekers, familie, lokale en regionale media, vakmedia mbt voeding / facility / gastvrije zorg)



3.1.8 Huidige leveranciers

Wie leveren momenteel aan de instelling?

Waarom is voor deze partijen gekozen?

Wat is hun assortiment en mogelijkheden?

Hoe ervaart de instelling de samenwerking, is er ruimte voor verbetering?

Casus: de keukenloze instelling

Als een instelling geen eigen keuken heeft, of wanneer er door een derde partij ontkoppeld gekookt en aangeleverd wordt, lijkt het wel alsof de mogelijkheden meteen ophouden. Niets is minder waar. Vaak zijn er om te beginnen al kansen op het gebied van fruit, sappen en snacks. Zijn er kansen in het eigen personeels- of bezoekersrestaurant. Of om te beginnen met een afname van kerstpakketten. Juist een relatief kleinschalige afname kan gunstig zijn als start! Is de kennismaking geweest en zijn mensen enthousiast, dan is er volgend jaar misschien meer mogelijk.

3.2. In kaart brengen lokale producenten



3.2.1 Kwantitatief

Welke agrarische bedrijven zijn actief in de regio (straal van 30 tot 50 km)?

Welke producten leveren zij al aan klanten en in welke volumes?

In welke tijd van het jaar is wat beschikbaar?

3.2.2 Kwalitatief

Welke kenmerken hebben de producten? Kwaliteit, klasse van agf. Hoe is hun werkwijze; biologisch, scharrel, regulier kleinschalig, regulier medium of grote schaal. Gebruik van mesten en bestrijding. Achtergronden van bedrijven (familie, historie, ontwikkeling, visie op of overtuiging over het vak).

Is men wel HACCP gecertificeerd, zijn er overige certificaten?

Op welke manier kan men (nu al) aanleveren; hoe verpakt en hoe eventueel bewerkt?

Wat is relatief *gemakkelijk* om te leveren, heeft men bepaalde partijen beschikbaar of zou men bij voorkeur iets leveren?

3.2.3 Identificatie van interesse

Wie is geïnteresseerd om mee te denken, doen en investeren in deze marktkans?

Wat is men bereid te investeren (initieel en/of op termijn / structureel) in tijd en geld?

Is er een organisatievorm aanwezig, die uitgebreid kan worden?

3.3. In kaart brengen lokale dienstverleners

3.3.1 Verwerkers in de buurt

Wie kunnen een rol spelen in tegemoetkoming aan de wensen of eisen van de instelling mbt bewerking van producten? Bedrijven die groenten kunnen wassen/snijden, bedrijven die pasta maken, of brood bakken, vleesverwerkers, sappenmakers, jam/moesmakers, kaasmakerijen, verschillende verpakkers etc.

3.3.2 Logistiek dienstverleners

Welke kennis en capaciteit is er op het gebied van vervoer, al dan niet gekoeld? HCCP?

Zijn er regionaal georiënteerde vervoerders, of is er misschien een bestaand netwerk dat nog niet geheel bezet is?

3.3 Groothandels

Een optie als producenten wel zelf 'aan het stuur willen zitten' van de logistieke operatie, maar hiervoor geen fysieke eigen tijd of capaciteit vrijmaken, is samenwerking zoeken met een groothandel in de regio. Hier is vaak wel de expertise (en capaciteit) aanwezig van logistiek en afstemming. Ook kan zo vervoer van vers en DKW vaak gecombineerd worden.

3.3.4 Cateraars

Zoals eerder gezegd betekent een 'keukenloze' instelling niet meteen een 'kansloze' instelling. Producenten kunnen heel goed hun eigen kansen creëren door zélf aan de slag te gaan met een lokale of regionale cateraar die hun producten volgens de wensen van een instelling bereid kan aanleveren.

3.3.5 Administratie

Voor die situaties waarin men de logistiek al kan regelen, is het het overwegen waard om voor de bestellingen een aparte administrator of een administratiekantoor in de arm te nemen.

Heeft het kantoor al kennis en ervaring in de sector van eten en drinken of agrarische ondernemingen?

Casus: samen met tafeltje dek je

De keuken van een zorginstelling in een landelijk gebied verzorgt naast de maaltijden voor de eigen cliënten, ook een maaltijdservice (tafeltje dek je) aan huis. Hiervoor heeft men een wagenpark (enkele busjes) beschikbaar, die gereden worden door medewerkers van een organisatie voor herintreders en gedeeltelijk arbeidsongeschikten. De instelling komt na enig rekenen tot de conclusie, dat met wat kleine aanpassingen men in de ochtend, als de busjes niet rijden, zeer voordelig op dezelfde manier de logistiek van boer tot keukendeur kan verzorgen. Met als bijkomend voordeel: een betere bezetting van het wagenpark.

3. 4. Afstemmen vraag en aanbod

De instelling had geen idee hoeveel verse en smakelijke producten er direct van het land 'onder hun neus weggekaapt' werden om via een omweg bij een ander op het bord te belanden. Wist niet hoeveel men rechtstreeks kon inkopen, of zelfs bewerkt kon laten leveren.



Producenten kenden de instelling niet, wisten niet wat men wil, hoe veel en hoe vaak. Zagen niet voor zich hoe ze hun aardappelen, courgettes, sla, andijvie, prei, aardbeien, peren, yoghurt, voorvlees, eieren of asperges verpakt, gesneden, gewassen en op tijd bij de instelling moeten krijgen. En met wie.

Inmiddels kennen ze hun collega's, hun motivatie en hun mogelijkheden. Ze weten wat belangrijk is voor de instelling.

Ze zien welke toegevoegde waarde hun eigen producten voor de instelling kunnen hebben. Ze hebben een indicatie van wat ze kunnen verdienen en welke investeringen daarvoor nodig zijn.

Dit is vaak ook het moment dat agrarisch ondernemers besluiten om met elkaar tot een samenwerkingsvorm te komen. Bijvoorbeeld in een producentenvereniging of een coöperatie. Ook als men hiertoe besloten heeft, maar nog bezig is met de oprichting of formalisering, kan er (in een pilot) vast begonnen worden met levering van enkele basisproducten. Het assortiment kan altijd uitbreiden met producten die meer bewerking of verpakking nodig hebben, zoals te snijden groenten, verse melk, vlees en vleeswaren.

Wetend welke wensen de instelling heeft, en welke producten, bewerkingen etc er mogelijk zijn, kunnen de twee naast elkaar gelegd worden.

3.4.1 Raam- of intentieovereenkomst

Hier komt men tot een kort plan hoe men de komende tijd de levering wil gaan opzetten en daarna uitbreiden.

Vaak kan relatief makkelijk gestart worden met een klein assortiment producten die relatief weinig afbreukrisico hebben. Bijvoorbeeld appels, peren, sappen ...

3.4.2 Voorlopige prijsindicatie

Dit is ook het moment van een eerste voorlopige prijsstelling, zodat men met de instelling kan overeenkomen.

Over prijsstelling alleen al kunnen we een heel rapport schrijven en een cursus geven, maar voor het globale beeld geschiedt prijsstelling ongeveer als volgt:

- Kijken naar kostprijs en gewenste marge voor de producent
- Kijken naar gemiddelde kosten van toegevoegde diensten (verwerking, verpakking, vervoer, etc)
- Heel belangrijk: benchmarken met marktprijzen, groothandels en supermarkten.
- * In de regel zullen de prijzen voor de instelling nooit hoger zijn dan die van de benchmark, en dus niet leiden tot kostenverhoging in de inkoop.
- * In de regel zal de opbrengst voor producenten nooit lager zijn dan via de bekende kanalen, maar vaak zo'n 5 tot 20 procent hoger.

Casus: de prijs van de regie

Kostprijs van een kilo appels van het (niet bestaande) ras "Sterretje" is 35 cent. Op de veiling krijgt de teler er 39 cent voor. In de supermarkt ligt een kilozak "Sterretjes" voor euro 1,46.

Waar is de tussenliggende 1,07 gebleven? Een deel bij veiling en bij vervoerders. Misschien nog bij een groothandel. En dan bij de supermarkt zelf. Supermarkten stellen hun prijzen niet alleen op basis van kosten + marge, maar ook op basis van de rol in het assortiment.

Sommige producten moeten als 'prijsknaller' fungeren om publiek te trekken (daarop wordt een lage marge geaccepteerd) en andere producten moeten dan meer winst opleveren.

Misschien betaalt een instelling geen 1,46 euro voor de zak, maar de helft. Hoe de tussenliggende ruimte (van 34 cent) dan verdeeld wordt, is een kwestie van onderhandelen tussen boer, verpakker en vervoerder. Het grote voordeel is daarbij, dat nu de producent zélf de regie kan voeren en kan meebeslissen welke prijs voor hem acceptabel is.

3.5. Samenstellen van assortiment en assortimentslijst

Vanuit de instelling wordt een lijst gemaakt met alle producten die men gebruikt of graag wil gebruiken, met specificaties zoals:

Product
Eenheid of bewerking
Klasse of kwaliteit indien relevant
Hoeveelheid per keer
Frequentie



Een voorbeeld van hoe een instelling dit aangeeft:

product	volume / jaar	volume p week	hoe / bewerkt	huidige prijs	verpakt
Bloemkool		1xper 3 wkn 15 kg	Roosjes		Per kg
sperciebonen		1xper 3 wkn 30 kg	heel		Per kg
asperges		1 x pw 30 kg	geschild		kist
peer		40 stuks pw			per 10
appel		280 stuks pw			kist 6 kg
eieren		600 stuks per week	90 st ds		90 stuks ds
Yoghurt		8 liter p.w	5 liter/1 liter		5 liter
Vla soorten		10 liter p.d	5 of 10 liter		5 liter
runderlapje		1xper 3 wkn 120 st	120 gr p.st		per 10 stuks
sucadelapje		1xper 3 wkn 120 st	120 gr p.st		per 10 stuks
goulash		1xper 3 wkn 20 kg			per kg
kipfilet		1x per week 75 stuks	120 gr p.st		per 10 stuks
Kippepoot etc		1xper 3 wkn 120 st etc	170 gr p.st etc		per 10 stuk etc

Producenten leggen een lijst aan waarop alle beschikbare producten staan met per product de volgende gegevens:

Productnaam
Kenmerken (klasse)
Bewerkt (hoe; gewassen/gesneden tot..)/
Verpakt (hoe; krat/stuks/kilo)
Hoeveelheid beschikbaar
Periode beschikbaar (seizoen/maanden/weken)
Prijs per eenheid

Onderneming
Contactpersoon & gegevens
Certificaat (HACCP, Eurogop, Global Gap etc)

3.6. Logistiek bestelling & facturatie opzet

Een vervoerder, distributeur, groothandel of cateraar wordt in de arm genomen. Er worden concrete afspraken gemaakt over het moment en de manier van leveren.

Vaak is de wens van de instelling een centrale bestelling te kunnen doen, of in overleg, per productgroep 1 of meer keren per week. Het helpt hen dan dat ze naar één adres kunnen bellen en dat er centraal wordt uitgeleverd.

Echter, we zien ook wel voorbeelden van instellingen die juist enthousiast het contact met individuele boeren willen onderhouden. Zo zijn ze op de hoogte van de vorderingen, de kwaliteit en kunnen ze gunstige keuzes maken.

Bij de keuze voor vervoer is het in elk geval belangrijk heel helder te hebben hoe kan worden opgehaald, vervoerd en afgeleverd, met name gekoeld en vers; vervoerder moet een HCCP certificering hebben. Kijk hierbij ook naar het verschil tussen DKW en vers.

Voor wat betreft facturatie geldt ook weer dat het voor instellingen makkelijker werkt, als zij een centrale factuur (desnoods met specificatie, per product onderverdeeld) hiervoor wordt een administrator aangesteld die de facturatie met de instelling enerzijds, en de producenten anderzijds, organiseert.

Het is ook mogelijk om in het model van de afspraken een aantal beslissingen stapsgewijs in te voeren. Bijvoorbeeld door te beginnen met eigen vervoer en een beperkt productaanbod, en na verloop van tijd op te schakelen naar meer betrokken partijen.

3.7. Communicatie

Het is belangrijk om diverse betrokken partijen tijdig en zorgvuldig afgestemd op de hoogte te brengen van de keuze voor regionale producten vers van de boer.

Uiteindelijk is de mening en ervaring van klanten/cliënten en hun omgeving, belangrijk voor de instelling, haar goede naam en haar positie in de gemeenschap. Ook vinden producenten het heel prettig, als er belangstelling en erkenning is voor hun producten en hun werkwijze, en kan het hen ook zakelijk gezien goed doen. Daarom kunnen zorginstelling en agrarisch ondernemers met elkaar bedenken wie men in elk geval wil bereiken.

Dat zijn om te beginnen natuurlijk:

- bewoners, cliënten, patiënten
- het eigen personeel van zorg (afdelingen, direct bij het eten betrokken) tot en met staf (bezoekers van het personeelsrestaurant)
- directie, Raad van Bestuur, de evt. communicatie-afdeling van de instelling

Maar denk ook aan

- familie van bewoners, cliënten, patiënten
- pers in de regio: kranten, radio en tv
- landelijke vakpers



Slotwoord

Van alle interessant verhalen, ideeën, plannen en presentaties die ik sinds mijn start voor de Taskforce Multifunctionele Landbouw in 2008 tegenkwam, is er één die mij bijzonder voor ogen is blijven staan, en dat was het pleidooi van Marco Wisse, directeur van Vivium Zorggroep (Naarderheem). Wat hij in zijn presentatie over de overstap naar een verse, regionale seizoenskeuken zei was:

Er zijn 100 redenen om het niet te doen, één om het wel te doen

Doe niet zo dwaas.

Het gaat toch goed zo?

Dat is niet ons probleem.

Denk er nog eens over na.

Laten we realistisch blijven.

Zet het eerst maar op schrift.

Dat is in strijd met ons beleid.

Daar zijn wij nog niet rijp voor.

Laten we het in beraad houden.

Sta je er garant voor dat het werkt?

Sinds wanneer ben jij een expert geworden?

Daar moeten we nog maar eens over praten.

Als het echt een goed idee was, hadden anderen het al lang geprobeerd.

Wat is er voor nodig ?

- *Lef*
- *Visie*
- *Doorzettingsvermogen*
- *Overtuigingskracht*
- *Een beetje extra geld*

Dit is me uit het hart gegrepen.

Ik heb instellingen gezien waar het keukenpersoneel het huilen nader stond dan het lachen, zo onmachtig voelden ze zich om hun vak nog te kunnen uitoefenen. Ik heb agrariërs gezien die met zo veel eer en geweten, kennis en gevoel, keihard werkten voor een mager resultaat. Ik heb kwetsbare mensen gezien die dapper en dankbaar aanvielen op hun maaltijd met vakkundig vermoorde groenten, onherkenbaar vleesje en vlakke zakjessaus. En ik denk zo vaak: mensen, zo hoeft het toch niet te zijn.

Er zijn ook koks die lachend achter hun kachel staan, instellingsdirecteuren die creatief en vanuit hun eigen waarden nadenken. Agrariërs die opgewekt doorgaan met waar ze in geloven, en resultaat zien. Mensen die met ideeën en oplossingen komen, die vooruitkijken, die navragen, die in de telefoon klimmen om te overleggen, die even langsgaan om te zien hoe het gaat. Die kunnen uitleggen *waarom* ze iets doen, niet alleen maar *wat* en *hoe*.

Met een bundeling van krachten, een beetje rekenwerk en de motivatie om elkaar aan afspraken te houden, kan er heel veel verbetering komen in de kwaliteit van het eten dat we onze afhankelijke medemens voorschotelen, en aan de economische gezondheid van de mooie bedrijven die dit eten dicht om ons heen maken.

Lef, visie, doorzettingsvermogen, overtuigingskracht. Niet te ingewikkeld, te zwaar of te grootschalig willen beginnen, niet blijven hangen in het plannenmaken, maar ook eens met elkaar iets aangaan, afspreken en zien wat er werkt.

Ik heb (met mijn team) met veel plezier gewerkt -en nog steeds- aan het ondersteunen van alle initiatieven. Het verhaal is nog lang niet afgelopen, sterker nog; we beginnen pas! En er komen steeds meer enthousiaste partijen bij.

Bel, schrijf, mail of sms-t u mij gerust met vragen.

Koen Nouws Keij

Dit kennisdocument is het resultaat van een opdracht van:

De Taskforce Multifunctionele Landbouw

2009-2010



www.multifunctionelelandbouw.nl

Uitgevoerd door:

FOOD/DRINK EXPERIENCE

Koen Nouws Keij

www.fooddrinkexperience.nl
koen@fooddrinkexperience.nl

06 202 484 99
024 366 13 52



Met speciale dank aan Jelle Ferwerda, hoofd voeding Sint Maartenskliniek, Nijmegen voor zijn enthousiasme, realisme, kwaliteitszin en ondernemingsdrang

Bijlage
Enkele publicaties over streekproducten in de zorg

VAKBLAD VOOR MANAGEMENT VAN ETEN & DRINKEN IN DE ZORG

FOOD HOSPITALITY

NR 10 | OKTOBER 2010



Stichting Kalorama gaat voor streekproducten

Twee vliegen in 1 klap bij Maasstad Ziekenhuis	Keuzevrijheid centraal in voedingsconcept	Samenwerken is essentieel voor patiënt
--	---	--

STREEKPRODUCTEN

Gebiedscoöperatie werkt aan netwerk voor producten uit regio

WATERKERS VAN DE BUREN

Na een geslaagde pilot bij de Sint Maartenskliniek in Nijmegen een jaar geleden, tonen steeds meer zorginstellingen interesse in producten uit de eigen regio. Gebiedscoöperatie Oregional promoot het gebruik van streekproducten. Boeren krijgen zo een eerlijker prijs en cliënten smakelijker producten.

Tekst: Maurice de Jong

Martijntje Hagelûken (91) zit half ingedommeld op de stoel voor haar bijna lege bord met bloemkool. Wanneer haar een vraag wordt gesteld over het eten veert ze op. "Over het algemeen heb ik geen klachten. Ik vind het belangrijk dat het eten uit de regio komt,

GUY AKERMANNS



HET WERKEN MET STREEKPRODUCTEN VERHOOGT HET WERKPLEZIER VAN HET KEUKENPERSONEEL.

dan is het verser en vooral met bonen proef je dat." Ze kan het eten uit de eigen keuken van Stichting Kalorama in Beek-Ubbergen enorm waarderen. Veel beter dan het eten van Tafeltje-Dek-je dat ze kreeg in de zorginstelling waar ze hiervoor zat, zegt ze met een vles gezicht. Tafelgenoot Ger Peters (75) vindt vooral het vlees lekker. En dat het eten uit de buurt komt, acht hij belangrijk. "Dan weet je tenminste wat er te koop is." Peters en Hagelūken proefden niet dat dit hun eerste bordje regionaal eten was, maar dat kan snel veranderen.

Paprika's

Sinds 20 september maakt Stichting Kalorama hoofdzakelijk gebruik van producten uit de regio. Grote kans dat de bewoners van de Gelderse instellingen een kom soep met paprika's van Tas-toe uit Bemmel geserveerd krijgen. Voor tuindersvrouw Marieke Tas was de keuze om zich aan te sluiten bij Oregional een bewuste. Ze zegt het jammer te vinden om de paprika's die ze in de avond 100 km verderop naar veiling de Greenery in Barendrecht brengt, 's ochtends weer onderweg terug zijn op de A15 naar Duitsland. "Onzin dat het product zo'n lange weg moet afleggen naar de eindverbruiker." Tas en haar man ergeren zich dan ook groen en geel over hoe de paprika's er in de supermarkt bij liggen. Een ander misschien nog wel belangrijker aspect om te kiezen voor Oregional, is de eerlijke prijs die het echtpaar Tas voor haar paprika's ontvangt. Oregional betaalt aanzienlijk meer dan de reguliere marktprijs die de andere afnemer van Tas-toe, het telerscollectief Paprika.nl, hanteert. Een flinke opsteker voor Tas-toe, want de afgelopen twee jaren waren zwaar.

Geen pakje of zakje

Oregional, opgericht in 2010, heeft als missie het leveren van herkenbare, ambachtelijke en verse producten uit de regio. Bovendien wil de organisatie regionale verbondenheid creëren en ketens verduurzamen (minder

transportkilometers). Bijkomend voordeel is de makkelijke traceerbaarheid van streekproducten.

Omdat Stichting Kalorama ambachtelijk koken met verse producten hoog in het vaandel heeft staan, was de keuze om zaken

den boze, dit zorgt voor een te voorspelbare smaak. Werkelijk alles wordt zelf bereid. Want goed koken begint bij verse producten, meent Snoeks. De kok is meer dan enthousiast dat hij met eerlijke producten uit de streek aan de slag gaat. Het is ook goedkoper om alles zelf

'Juist deze zieke mensen hebben behoefte aan een verse en gezonde maaltijd'

te doen met Oregional een logische. Bij de ingang van Stichting Kalorama in Beek-Ubbergen staat een tafel vol met lekkernijen uit de regio. Zo laten we zien waar we mee bezig zijn, vertelt manager bedrijfsvoering Natascha van der Plas. Kalorama "wil goede voeding uitdragen", want dat is belangrijk voor het welbevinden van de cliënten weet Van der Plas. Het hebben van een eigen keuken is daarbij heel belangrijk en zorgt voor een betere afstemming met cliënten. De zes koks van de Gelderse zorginstelling zijn allen afkomstig uit de restaurantwereld en hebben ieder hun eigen specialisatie. "We gaan voor de optimale smaakbeleving. Het is belangrijk dat de maaltijd iedere keer weer een verrassing is", legt kok Jeroen Snoeks Kalorama's filosofie uit. Pakjes saus of soep zijn uit

te maken, dan om kant-en-klaarproducten te kopen. Zo maken de koks soep van kookvocht, boter, bloem en andere verse ingrediënten. "Dit zorgt voor een optimale smaak en bijbehorende gamituur."

Het werken met verse streekproducten maakt het werk leuker voor het keukenpersoneel. "Het vlees komt geportioneerd binnen. We zetten het in de marinade en doen er echt iets mee. Je laat je fantasie los", jubelt Snoeks. Hij roemt de betere smaak van streekproducten en ook de korte lijnen die versheid garanderen. Maar niet alleen dat. Minder schakels maakt het product ook goedkoper en tegelijkertijd krijgen agrarische ondernemers een eerlijkere prijs en dus hogere prijs voor hun producten. Kalorama betaalt voor de streekproducten van →

OREGIONAL ALS MERK

Oregional zag het levenslicht in 2009 na een geslaagde pilot met streekproducten bij de Sint Maartenskliniek in Nijmegen. Stichting Landwaard is één van de grondleggers. Gebiedscoöperatie Oregional heeft als missie het leggen van een link tussen consument en producent (platteland en stad) om agrarische ondernemers meer perspectief te bieden. Kernwaarden zijn: Origineel (onder andere: vers en smaakvol), regionaal (o.a. traceerbaar en herkenbaar) en duurzame ketens. Oregional ziet zichzelf als merk dat staat voor regionaal en duurzaam. Instellingen, scholen, horeca, cateraars en consumenten rekent de organisatie tot haar klantenkring.



DE PAPRIKA'S VAN TAS-TOE GAAN GELIJK NAAR DE ZORG-INSTELLINGEN.

Oregional ongeveer dezelfde prijs als bij de vorige leverancier. Manager Engelle Beenen van Oregional: "We kunnen het ons ook niet permitteren om 30% duurder te zijn."

Welbevinden cliënten

Manager bedrijfsvoering Van der Plas gelooft dat een goede maaltijd met verse producten uit de omgeving het welbevinden van de 480 cliënten zal verbeteren. Kok Snoeks zegt het nog stellig: "Juist deze zieke en zwakke mensen hebben behoefte aan een verse en gezonde maaltijd. Ondervoeding komt volgens mij door de kant-en-klarmaaltijden." De smaak van producten als groenten en vlees is erop vooruitgegaan met de overstap naar streekproducten van Oregional, vindt Snoeks. "En bij de vorige leverancier kon je niet alles krijgen." Nee, Kalorama zal zich nooit laten belemmeren door contracten met bestaande leveranciers als het gaat om het eten van de bewoners van de diverse locaties van Stichting Kalorama, stelt Van der Plas. Dat wil niet zeggen dat de zorginstelling al zijn producten

betreft van de telers die zijn aangesloten bij gebiedscoöperatie Oregional.

Verbeteren organisatie

Oregional biedt een breed pallet aan producten van zuivel, groente en fruit tot vlees afkomstig van zo'n 60 tot 80 producenten die allemaal binnen een straal van 50 kilometer van Nijmegen liggen. Maar de gebiedscoöperatie kan nog niet alle producten leveren. Koffie, thee en vleeswaren zijn nog niet te bestellen. Wel heeft Oregional afspraken gemaakt met een ambachtelijke bakker om vanaf medio oktober brood te leveren. Oregional heeft niet de "geoliedheid van een Deli XL", geeft manager Engelle Beenen ruitelijk toe. "Onze organisatie moet beter." Beenen: "We zijn op dit moment ook in gesprek met een automatiseerder voor een bestelsysteem. Nu doen we alles nog per e-mail."

Op den duur komt er een distributiecentrum voor de streekproducten van de coöperatie. Een locatie wordt nog gezocht. De planning is om het dit jaar rond te hebben. Momenteel rijdt een HACCP-gecertificeerde vervoerder langs alle coöperatielieden om producten op te halen. Om klanten meer tegemoet te komen, onderhandelt Oregional met een versnijder die producten invriest zodat ze het hele jaar verkrijgbaar zijn. "Bij verse producten zit je namelijk vaak vast aan het seizoen."

Afzet producten

Oregional speelt op dit moment druk naar instellingen die producten af willen nemen. Beenen onderscheidt twee groepen zorginstellingen. "De eerste groep is bij voorbaat al geïnteresseerd in streekproducten, terwijl je bij de tweede erg je best moet doen om ze te interesseren. Bijkomend probleem is dat sommige geen eigen keuken meer hebben." In bepaalde gevallen spelen bestaande contracten een beperkende rol, zoals bij GGZ-Nijmegen die alleen tijdens de Week van de Smaak (19-26 september) producten koopt bij Oregional. "We vinden het belangrijk om dan iets extra's te doen voor de cliënten", reageert hoofd keuken Arno van den Heuvel. Ten opzichte van de huidige leverancier liggen de prijzen van Oregional te hoog. Om die reden gaat de GGZ-instelling geen contract aan met Oregional. "Maar deels ligt dit ook aan het contract waar we aan vast zitten", nuanceert Van den Heuvel. "Het zou ideaal zijn als Oregional kon



DE PRODUCTEN KOMEN UIT EEN STRAAL VAN VIJFTIG KILOMETER OM NIJMEGEN.

leveren via onze huidige leverancier die ook in Nijmegen zit. Voor mijn factuurverwerking en bestellingen zou er dan niets veranderen." De eerste reacties van de bewoners op de streekproducten van de telers die zijn aangesloten bij Oregional zijn positief. Dat de producten uit de buurt komen en dat de smaak erg goed is, stemt hen tevreden.

Meerdere ziekenhuizen

Een meevaller voor Oregional is de interesse vanuit een groot regionaal ziekenhuis dat begin volgend jaar vrijwel zeker zaken wil doen. Daar staat wel tegenover dat het Wilhelmina Canisius Ziekenhuis in Nijmegen op het laatste moment afzegde. Met tien partijen zijn op dit moment gesprekken gaande om de afzet te vergroten. Daarbij richt de telersorganisatie zich niet alleen op zorginstellingen, maar ook op andere partijen zoals de horeca. Hierdoor wordt niet alleen het klantenbestand uitgebreid, maar verbetert ook de efficiëntie. Zo koopt Oregional runderen, varkens, eenden en herten die ze optimaal wil vermarkten. "We kunnen nu eenmaal niet alles kwijt aan de zorginstellingen", verduidelijkt manager Engelle Beenen.

Het werkplezier straalt van kok Snoeks af. Het verbond met Oregional maakt het voor hem mogelijk om zich in de keuken creatief uit te leven met waterkers. Kwekerij De Klispöel ligt letterlijk op een steenworp afstand van Stichting Kalorama in Beek-Ubbertgen en is de enige in Nederland. "We halen veel inspiratie uit de streekproducten voor onze maaltijd."

Vers voedsel vermindert vraag voedingssupplement

Wat van ver komt is niet automatisch lekker. Producten uit de regio hebben meer smaak, ze zijn gegarandeerd vers en ook nog eens beter voor het milieu omdat er minder kilometers hoeven te worden afgelegd. Soms herinneren de smaken aan vroeger tijden. Kortom, het is niet gek dat steeds meer zorginstellingen streekproducten op de kaart zetten, niet alleen tijdens de Week van de Smaak.

Aardbeien die zo zoet zijn dat ze geen suiker nodig hebben. Biefstuk dat zo mals is dat het bijna op de tong smelt. Vergeten groenten als schorseneren of knolletjes met van die typische smaken. Door de opkomst van het convenience food lijkt de samenleving de smaken van vroeger helemaal vergeten. Niet alleen thuis, ook in de zorg wordt bijna standaard gewerkt met voorbewerkte etenswaren die alleen nog maar hoeven te worden opgewarmd. Nog steeds sluiten er instellingskeukens. Anderzijds is er ook een kentering waarneembaar.



Er zijn ook steeds meer keukens die de streekproducten en lokale specialiteiten herontdekken. Niet alleen de Week van de Smaak, die onlangs voor de derde keer plaatsvond, is aanleiding om de menukaart aan te passen; de hoofden voeding, facilitair managers en de koks zijn namelijk steeds vaker overtuigd van de voordelen. Bewoners blijven langer aan tafel zitten, vooral als het eten sfeervol wordt gepresenteerd, en ze eten meer zodat ze minder afvallen en minder dieetproducten nodig hebben. Verpleeghuis Naarderheem in Naarden nam in 2008 een belangrijk besluit. Daar koken de koks elke dag vers en ambachtelijk nadat was gebleken dat de productiekeuken waar ontkoppeld werd gekookt niet rendabel was. Nu kunnen de patiënten kiezen hoe laat ze warm eten en bij wie ze aan tafel gaan zitten. Ze kunnen kiezen uit twee menu's of een à la carte-menu. Qua producten ging Naarderheem nog een stapje verder. De etenswaren worden niet alleen uit de regio gehaald, maar zijn bij voorkeur ook nog biologisch.

De vier w's

‘Hier zijn we op uitgekomen tijdens onze zoektocht naar de beste grondstoffen. Biologisch is voor ons overigens geen vereiste. Het gaat ons puur om de smaak van het eten, de gezondheid van onze patiënten en we willen maatschappelijk verantwoord ondernemen’, licht Marco Wisse, algemeen directeur van Naarderheem toe. Volgens hem gaat het eigenlijk nog verder dan alleen de kwaliteit en de herkomst van het eten. ‘Het is een nieuwe visie op voeding. Alles draait om de vier w's. Het gaat er niet alleen om wat je eet, maar ook waar, wanneer en met wie je eet.’

Daarom moet niet alleen de maaltijd zelf, maar ook de entourage worden aangepast. Als de maaltijd lekker is en de sfeer gezellig, dan blijven mensen langer zitten en eten meer. Dat gebeurt onbewust, want zelfs dementerende bewoners eten met meer smaak dan voorheen, concludeert Wisse. De maaltijd haalt op de een of andere manier herinneringen boven. ‘We hebben onmiddellijk de positieve gevolgen ondervonden. De patiënten hebben nauwelijks nog aanvullende voedingssupplementen nodig om aan te sterken. Er worden minder laxeermiddelen verstrekt en ook de huidproblemen verminderen. Het aantal lichamelijk klachten neemt af.’

Het enige nadeel is dat (biologische) streekproducten over het algemeen iets duurder zijn. Maar

daar staat volgens Wisse wel weer tegenover dat er veel minder grote hoeveelheden nodig zijn. Bij gewoon vlees verdampt ruim twintig procent vocht zodat je uiteindelijk beduidend minder overhoudt. Van biologisch vlees heb je dus minder nodig, dat is weer winst, redeneert hij. Verder kan de kostenverhoging beperkt blijven door flink te onderhandelen met de leveranciers. Uiteindelijk kost de biologische maaltijd Naarderheem 50 eurocent extra. ‘En dat hebben we er dubbel en dwars voor over omdat we er zoveel voor terugkrijgen’. Ook de bewoners van de zorginstelling voor ouderenzorg Kalorama in Nijmegen krijgen sinds kort een maaltijd die is bereid met zoveel mogelijk producten die vers van het boerenland komen. Tijdens de Week van de smaak werd de aftrap gegeven voor deze nieuwe werkwijze in de keuken. Manager bedrijfsvoering Natascha van der Plas legt uit dat de koks afhankelijk van het aanbod al regelmatig met regioproducten werkten. Het nieuwe koken is dus niet helemaal nieuw.

Beperkt keuzeaanbod

‘Maar nu gaat dat structureel gebeuren. In samenwerking met de agrarische coöperatie Oregional gaan we steeds meer streekproducten op de kaart zetten. Zo hebben we tijdens de Week van de smaak bijvoorbeeld een keuzemenu gehad dat was samengesteld uit witlof- of pompoensoep, runderstoofpot of kalfsoester en als toetje hangop met verse aardbeien of het Kalorama-toetje. Het laatste dessert bestaat uit vanille, appelmoes en kwark uit de regio.’

De voornaamste reden om over te stappen op meer streekproducten is het welbevinden van de bewoners, meldt Van der Plas. ‘Als het kan vermelden we de herkomst van de producten. Dat spreekt onze bewoners aan omdat ze zelf ook uit de regio komen. Vaak kennen ze de bedrijven. Ook onze koks zien het als een uitdaging om meer met regionale gerechten te werken. Maar ik verwacht niet dat we ooit uitsluitend met regionale producten zullen werken omdat daarvoor het keuzeaanbod nog te beperkt is.’

Hoe hard het gaat met de populariteit van de streekproducten kunnen we ervaren in de supermarkten. Omdat de vraag in de retailmarkt groter is, breken trends vaak eerder door in de supermarkt dan in de instellingskeuken. Zo is het koken met voorbereide producten bij de Nederlandse huishoudens inmiddels helemaal ingeburgerd. De gewassen en gesneden groenten, de vleesreepjes en gefileerde vis behoren vandaag de dag tot het standaardassortiment van een supermarkt, net als de kant-en-klare maaltijden. Mondjesmaat veroveren de biologische (streek)producten de markt, maar ze zijn vanwege de hogere prijs toch vooral luxe producten.

Ingewikkeld bestellen

Om de streekproducten tot een succes te maken moet niet alleen de prijs omlaag, er zijn ook nog logistieke problemen die moeten worden overwonnen. Zo merkt kok Arno van de Heuvel, hoofd van de keuken van de GGZ in Nijmegen op dat het op dit moment praktisch gezien nog vrij ingewikkeld is om goed ingewerkte leveranciers te vinden. Zo kan een organisatie als Oregional wel producten leveren, maar niet op korte termijn. ‘Bij onze reguliere leverancier kun je bestellen via internet. Je vult een bestelformulier in en de volgende dag heb je het in huis. Bij Oregional moet je minstens een week van tevoren je bestelling doorgeven en ook nog informeren of het goed is overgekomen. Omdat we werken met dagelijks verse producten heb je te maken met dagprijzen. Je kunt zo moeilijk beoordelen waar de boontjes het goedkoopst zijn.’

Vooralsnog wordt bij de GGZ alleen fruit uit de streek geserveerd. De keuken heeft tot nu toe geen groen licht gekregen voor de aanschaf van meer streekproducten in de toekomst. ‘Streekproducten zijn meestal biologisch, dus ook duurder. Het managementteam is er nog niet klaar voor. Jammer, want voor een kok is er niets mooier dan werken met streekproducten. En het is nog lekker ook’, stelt Van den Heuvel. ‘Tijdens de Week van de smaak hebben we twee dagen met streekproducten gewerkt. Je merkt dat onze cliënten het lekker vinden. Nee, het regende geen complimentjes, maar wat ons wel opviel was dat alle borden leeg terugkwamen. Op normale dagen krijgen we altijd wel borden met restjes terug.’ *Nicole Kluijtmans*

Publicatie: Gastvrije Zorg

Datum: oktober 2010

Kalorama kiest voor regionale inkoop

Vandaag geoogst, morgen bereid

De Gelderse zorgorganisatie Kalorama kiest voortaan bij voorkeur voor voedingsmiddelen uit de regio. Een betere smaak is van deze overstap de reden. De zes koks van Kalorama deden er al alles aan om een smakvolle maaltijd te bereiden. Met eten uit de regio kunnen ze daar nog een schepje bovenop doen. "Ambachtelijk koken betekent koken met verse producten."

[DOOR ANNET VAN DEN BERG]



Een feestelijk gerecht: kalfsoester met een sausje en feestelijk verpakte andijvie.



Kok Jeroen Snoeks (rechts) samen met zijn collega Roy Ekkebus aan het werk in de keuken van Kalorama. "Elke dag moet de maaltijd een verrassing zijn."

Ambachtelijk koken is voor de zes koks van zorgorganisatie Kalorama in de omgeving van Nijmegen uitgangspunt. Elke dag wordt ervoor gezorgd dat de 375 bewoners op 4 locaties een smaakvolle maaltijd krijgen gepresenteerd. Een verrassende maaltijd bovendien. De koks zijn allemaal afkomstig uit de horeca en zijn het gewend om gasten in de watten te leggen. Voor hen is het bovendien de gewoonste zaak van de wereld om smaak voorop te stellen. "Elke dag moet de maaltijd een verrassing zijn", zegt kok Jeroen Snoeks.

Jus, saus en soep uit een pakje zijn er bijvoorbeeld niet bij. "We kiezen voor een bouquetje voor de jus en voor een roux van boter en bloem voor de saus of soep", vertelt de uit Brabant afkomstige kok. "Bovendien is dat lang niet zo duur als wanneer je bijvoorbeeld voor rouxkorrels kiest." Groot voordeel is volgens Snoeks ook dat de jus of saus niet elke dag hetzelfde smaakt. "Iedere kok voegt toch weer iets anders toe."

Bij Kalorama wordt gewerkt met een kokscollectief: er is geen hoofdvoeding of hoofdkeuken. De koks zijn allemaal gelijk en moeten het samen zien te rooien. En ze doen vooral waar ze goed in zijn. "De een is goed in inkoop, de ander in vleesbereiding

en weer een ander in buffetten of diners." Het collectief is ontstaan bij gebrek aan een hoofdrestaurantvoorziening. Wanneer deze functie opnieuw wordt ingevuld,

Oregional

Oregional is een grensoverschrijdende coöperatie van agrarisch ondernemers in een cirkel van circa 50 kilometer rondom Nijmegen. Sinds vorig jaar levert Oregional al een groot aantal voedingsmiddelen aan de Sint Maartenskliniek in Nijmegen.

Sinds kort ook aan GGZ-instellingen en zorgorganisatie Kalorama. De coöperatie is in gesprek met diverse andere partijen en verwacht op korte termijn aan meer ziekenhuizen en zorginstellingen te leveren. Daarnaast levert de coöperatie aan de horeca.

De coöperatie biedt deelnemende boeren en tuinders een alternatief afzetkanaal voor hun producten, waarbij zij minimaal vijftien procent meer marge ontvangen voor de geleverde producten dan wanneer ze deze via het gangbare kanaal zouden leveren. De coöperatie organiseert onder meer de inkoop van producten, de verwerking van de producten door agrarische ondernemers (of derden), de verkoop en afzet, de marketing en PR, de financiën en de interne organisatie.

Meer informatie: www.oregional.nl

Kalorama

Kalorama telt twee verpleeghuizen: Kalorama in Beek-Ubbergen en Veste Brakkenstein in Nijmegen. Daarnaast behoren het Centrum voor Doofblinden (Beek-Ubbergen), Hospice Bethlehem (Nijmegen) en zorgcentrum 't Hölke (Beek-Ubbergen) tot de zorgorganisatie. De keuken van Kalorama bereidt dagelijks rond de 375 maaltijden voor de bewoners van de diverse locaties. Kalorama werkt met meals on wheels. Meer informatie: www.kalorama.nl

gebeurt dat met behoud van de ontstane samenwerking in het collectief.

Voor de koks is het een zegen dat onder meer groente en fruit voortaan zoveel mogelijk uit de regio wordt betrokken. Kalorama werkt sinds eind vorige maand – de Week van de Smaak was het overstapmoment – samen met Oregional, een grensoverschrijdende coöperatie van agrarisch ondernemers die haar producten afzet aan zorginstellingen en horecabedrijven in een cirkel van circa 50 kilometer rond Nijmegen. De producenten van aardappelen, groente, fruit, vlees en zuivel, hebben allemaal een passie voor smaakvolle, verse, duurzame en gezonde producten.

Recent geogost

En dat is precies wat de koks van Kalorama ook voor ogen hebben. Werken met producten die nog maar recent zijn geogost, heelt zo zijn voordelen. Snoeks: "We kregen in het verleden wel eens een product binnen dat gewoon te lang gelegen had. Dan moest je er echt veel aan doen om er toch nog een smakelijke maaltijd van te kunnen bereiden." Vandaag geogost, morgen bereid betekent volgens Snoeks per definitie dat een maaltijd meer smaak krijgt. Zelf koken is volgens de kok beslist niet duurder. Efficiency is het toverwoord: vooral prijstechnisch goed inkopen is belangrijk. Werken met seizoensproducten levert altijd voordeel op, maar ook regionale inkoop. Kopen van de regionale coöperatie bete-



Tevreden bewoners bij Kalorama

Ger Peters (75) en Martijntje Hagenlaken (91) hebben net de maaltijd genuttigd bij verpleeghuis Kalorama. Heldere champignonsoep stond als voorgerecht op het menu. Gevolgd door naar keuze een sausijsje of runderlapje, bloemkool of spinazie en gekookte aardappelen of aardappelpuree. En het toetje frambozenvla. Ze hebben van de maaltijd genoten, zoals altijd. Peters vertelt elke dag lekker te eten en het leuk te vinden dat het eten voortaan zoveel mogelijk uit de regio komt. "Ik weet wel wat hier in de regio te koop is." Alleen bloemkool kan hem niet bekoren, maar omdat hij ook kan kiezen voor een andere groente, is hij tevreden.

Bewoonster Hagenlaken woont sinds een half jaar in het verpleeghuis in Beek-Ubbergen en kreeg voorheen haar maaltijden van tafeltje dekje. "Dat was echt niet lekker", zegt ze. In Kalorama is het eten dagelijks een feestje. Ze zegt het belangrijk te vinden dat het eten uit de regio komt. "Het is veel verser en dat proef je vooral bij sperziebonen."



Recept van de koks van Kalorama

WITLOF SOEP (10 PERSONEN)

Ingrediënten
350 g witlof
100 g ui
200 g aardappel
uitgebakken spekjes
witte wijn
koksroom
bouillonpoeder
boter
peper en zout
tuinkers

BEREIDINGSWIJZE

Verhit wat boter en bak hierin de spekjes. Gebruik het braadvet om de witlof, aardappel en de uien zachtjes in aan te zetten. Aflussen met wat witte wijn en water. 20 minuten zachtjes koken en met de staafmixer pureren tot een gebonden geheel. Breng de soep op smaak met peper en zout en voeg room toe. Voor het serveren afmaken met spekjes en tuinkers.

kent dat er tussen producent en afnemer maar één schakel zit: Oregional. Vergelijk: kopen bij de groothandel betekent dat ook bijvoorbeeld de veiling of tussenhandel er nog geld aan wil verdienen.

Goede smaak

Voor de bewoners van Kalorama is een goede smaak uiteindelijk het belangrijkste. "Goede voeding draagt bij aan het welbevinden van onze cliënten", stelt manager Bedrijfsvoering Natascha van der Plas. "Wij grijpen iedere mogelijkheid aan om de voeding te verbeteren en af te stemmen op de smaak van de cliënten." En ook al hebben de bewoners niet zelf gevraagd om eten uit de regio, Van der Plas is ervan overtuigd dat het regionale aspect uiteindelijk een positieve bijdrage levert aan de maaltijdbeleving. Op het menu wordt vermeld waar de diverse regionale ingrediënten vandaan komen. "En dat zijn dan toch vaak weer bekenden van de bewoners, die zelf ook uit de regio komen." www.gastvrijezorg.nl



Paprikatelers leveren graag in de regio

Ad van der Kleij en Marieke Tas telen rode paprika's in een 3,4 hectare omvattend kas-sencomplex in het Gelderse Bemmel. Een deel van hun oogst komt via Oregional terecht bij zorginstellingen. Voor het telersrechtspaar is het een bewuste keus om hun vruchtgroenten af te zetten in de regio. Marieke Tas: "We vonden het echt onzin dat onze paprika's na de oogst naar de veiling in Bleiswijk gingen en dat ze een dag later weer over de A15 voorbij kwamen om naar Duitsland te gaan." Behalve dat dit niet duurzaam is, is misschien nog wel belangrijker dat de extra kilometers over de weg betekenen dat er veel meer tijd zit tussen oogst en consumptie. En dat betekent per definitie verlies aan kwaliteit en dus smaak. De rode paprika's die in Bemmel worden geteeld – het tuinbouwbedrijf is het enige dat paprika's teelt in de omgeving – zijn weliswaar niet biologisch geteeld, maar wel duurzaam. Zo hangen er in de paprikaplanten zakjes met roofmijten tegen trips, insecten die ernstige schade kunnen toebrengen aan de vruchtgroente. "We mogen wel chemische bestrijdingsmiddelen gebruiken, maar doen dat in principe niet."

Meer informatie:
www.tas-toeambachtelijk.nl

Publicatie: Food Hospitality
Datum: januari / februari 2010

DUURZAAMHEID

Invoering streek-eigen 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 Hooitegem, biologisch akkerbouwer in het Zeeuwse Krulingen, 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 Hooitegem 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 Kelj, eigenaar van adviesbureau Food / Drink Experience, gaan de ontwikkelingen misschien wel sneller dan we beseffen. Nouws Kelj 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 Kelj 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 aanbodaant. Nouws Kelj 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

Foto: Denker Experience



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

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 bulkgevoel 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 Oregonal 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 bulkgevoel."

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



KOËN HOUWS KEIJ: 'ER BEGINNEN DINGEN LOS TE KOMEN.'

per jaar met streekelgen 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." →

'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 bruiset 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

Publicatie: Zorginstellingen

Datum: 31-10-2010

Vandaag geoogst, morgen bereid

De Gelderse zorgorganisatie Kalorama kiest voortaan bij voorkeur voor voedingsmiddelen uit de regio. Een betere smaak is van deze overstap de reden. De zes koks van Kalorama deden er al alles aan om een smaakvolle maaltijd te bereiden. Met eten uit de regio kunnen ze daar nog een schepje bovenop doen. "Ambachtelijk koken betekent koken met verse producten."

Tekst en foto's Annet van den Berg

Ambachtelijk koken is voor de zes koks van zorgorganisatie Kalorama in de omgeving van Nijmegen uitgangspunt. Elke dag wordt ervoor gezorgd dat de 375 bewoners op 4 locaties een smaakvolle maaltijd krijgen gepresenteerd. Een verrassende maaltijd bovendien. De koks zijn allemaal afkomstig uit de horeca en zijn het gewend om gasten in de watten te leggen. Voor hen is het bovendien de gewoonste zaak van de wereld om smaak voorop te stellen.

"Elke dag moet de maaltijd een verrassing zijn", zegt kok Jeroen Snoeks. Jus, saus en soep uit een pakje zijn er bijvoorbeeld niet bij. "We kiezen voor een bouquetje voor de jus en voor een roux van boter en bloem voor de saus of soep", vertelt de uit Brabant afkomstige kok. "Bovendien is dat lang niet zo duur als wanneer je bijvoorbeeld voor rouxkorrels kiest." Groot voordeel is volgens Snoeks ook dat de jus of saus niet elke dag hetzelfde smaakt. "Iedere kok voegt toch weer iets anders toe."

Bij Kalorama wordt gewerkt met een kokscollectief: er is geen hoofdvoeding of hoofdkeuken. De koks zijn allemaal gelijk en moeten het samen zien te rooien. En ze doen vooral waar ze goed in zijn. "De een is goed in inkoop, de ander in vleesbereiding en weer een ander in buffetten of diners." Het collectief is ontstaan bij gebrek aan een hoofd restauratieve voorziening. Wanneer deze functie opnieuw wordt ingevuld, gebeurt dat met behoud van de ontstane samenwerking in het collectief.

Voor de koks is het een zegen dat onder meer groente en fruit voortaan zoveel mogelijk uit de regio wordt betrokken.

Kalorama werkt sinds eind vorige maand – de Week van de Smaak was

het overstapmoment – samen met Oregional, een grensoverschrijdende coöperatie van agrarisch ondernemers die haar producten afzet aan zorginstellingen en horecabedrijven in een cirkel van circa 50 kilometer rond Nijmegen. De producenten van aardappelen, groente, fruit, vlees en zuivel, hebben allemaal een passie voor smaakvolle, verse, duurzame en gezonde producten.

Recent geoogst

En dat is precies wat de koks van Kalorama ook voor ogen hebben. Werken met producten die nog maar recent zijn geoogst, heeft zo zijn voordelen. Snoeks: "We kregen in het verleden wel eens een product binnen dat gewoon te lang gelegen had. Dan moest je er echt veel aan doen om er toch nog een smakelijke maaltijd van te kunnen bereiden." Vandaag geoogst, morgen bereid betekent volgens Snoeks per definitie dat een maaltijd meer smaak krijgt.

Zelf koken is volgens de kok beslist niet duurder. Efficiency is het toverwoord: vooral prijstechnisch goed inkopen is belangrijk. Werken met seizoensproducten levert altijd voordeel op, maar ook regionale inkoop. Kopen van de regionale coöperatie betekent dat er tussen producent en afnemer maar één schakel zit: Oregional. Vergelijk: kopen bij de groothandel betekent dat ook bijvoorbeeld de veiling of tussenhhandel er nog geld aan wil verdienen.

Voor de bewoners van Kalorama is een goede smaak uiteindelijk het belangrijkste. "Goede voeding draagt bij aan het welbevinden van onze cliënten", stelt manager Bedrijfsvoering Natascha van der Plas. "Wij grijpen iedere mogelijk-

Tevreden bewoners bij Kalorama

Ger Peters (75) en Martijntje Hagenliken (91) hebben net de maaltijd genuttigd bij verpleeghuis Kalorama. Heldere champignonsoep stond als voorgerecht op het menu. Gevolgd door naar keuze een sausje van runderlapje, bloemkool of spinazie en gekookte aardappelen of aardappelpuree. En het toetje frambozenvla. Ze hebben van de maaltijd genoten, zoals altijd. Peters vertelt elke dag lekker te eten en het leuk te vinden dat het eten voortaan zoveel mogelijk uit de regio komt. "Ik weet wel wat hier in de regio te koop is." Alleen bloemkool kan hier niet bekoren, maar omdat hij ook kan kiezen voor een andere groente, is hij tevreden.

Bewoonster Hagenliken woont sinds een half jaar in het verpleeghuis in Beek-Ubbergen en kreeg voorheen haar maaltijden van tafeltje dekje. "Dat was echt niet lekker", zegt ze. In Kalorama is het eten dagelijks een feestje. Ze zegt het belangrijk te vinden dat het eten uit de regio komt. "Het is veel verser en dat proef je vooral bij sperziebonen." heid aan om de voeding te verbeteren en af te stemmen op de smaak van de cliënten."

En ook al hebben de bewoners niet zelf

RECEPT VAN DE KOKS VAN KALORAMA

WITLOFISOEP (10 PERSONEN)

Ingrediënten

350 g witlof

100 g ui

200 g aardappel

uitgebakken spekjes

witte wijn

koksroom

bouillonpoeder

boter

peper en zout

tuinkers

BEREIDINGSWIJZE

Verhit wat boter en bak hierin de spekjes. Gebruik het braadvet om de witlof, aardappel en de uien zachtjes in aan te zetten. Afblussen met wat witte wijn en water. 20 minuten zachtjes koken en met de staafmixer pureren tot een gebonden geheel. Breng de soep op smaak met peper en zout en voeg room toe. Voor het serveren afmaken met spekjes en tuinkers.



SAMENWERKING

STREEKPRODUCTEN VOOR PATIËNTEN SINT MAARTENSKLINIEK

Gisteren op het land, vandaag op het bord van de patiënt in het ziekenhuis. Dat is sinds kort het geval bij de Sint Maartenskliniek in Nijmegen. Regionale producten zijn voortaan vast onderdeel van de menukaart; een primeur in Nederland. Een smaakvolle maaltijd zorgt ervoor dat patiënten beter eten en sneller herstellen na een operatie. Jelle Ferwerda, hoofd voeding van de Sint Maartenskliniek: "Het aanbieden van streekproducten past in onze filosofie van optimale gastvrijheid. De keuze uit lekkere, verse regionale producten draagt bij aan het welbevinden en een voorspoedig herstel. Daarom kiezen wij voor producten van bedrijven binnen een straal van dertig kilometer rondom de Sint Maartenskliniek."

Tekst: Igor Znidarsic & Maurice de Jong

Het nieuwe streekproducten-assortiment bestaat uit onder andere zuivelproducten, sappen, schameleieren, appels, peren, sperziebonen, broccoli, witlof en prei. Maar het hospitaal serveert ook biologisch vlees, zoals Ecofields kalfsvlees en black angusvlees. Smaak, duurzaamheid en versheid staan centraal. In veel gevallen zijn de producten binnen 24 uur na productie of oogst in de keuken van de kliniek. Elke dag krijgen patiënten streekproducten voorgeschoteld. Producten als appels en peren, zuivelproducten en witlof zijn er het hele jaar. Waterkers uit Ubbergen is er tot half december. "En dadelijk in het voorjaar zijn er weer asperges", vertelt Ferwerda. De cliënten vinden de smaak van streekproducten een verbetering en de keukenpersoneel werkt graag met voedsel uit de omgeving. Sommige producten zijn goedkoper en sommige iets duurder. Appels, peren, zuivel en witlof kosten minder geld, alleen broccoli is prijziger. "Maar we blijven keurig binnen ons budget. Budgetneutraal zoals dat heet", aldus Ferwerda.

Intensieve samenwerking

De introductie van de streekproducten in de Sint Maartenskliniek is tot stand gekomen door samenwerking tussen de Sint Maartenskliniek, Stichting Streekgala, agrarische ondernemers uit de regio en de Taskforce Multifunctionele Landbouw. Koen Nouws Keij van Food/Drink Experience heeft in het initiatief een verbindende en faciliterende rol gespeeld. Uitgangspunt is dat er wordt gewerkt in zo kort mogelijke ketens. De producten worden rechtstreeks van de boeren aan de



SAMENWERKING

Sint Maartenskliniek geleverd, zonder dat er een groothandel of andere partij tussenzit. Huub Hubregtse van Stichting Streekgala: "Dit komt de versheid van de producten ten goede. Ook omzeilen boeren en tuinders hiemee vele tussenschakels, waardoor ze een eerlijker prijs voor hun producten kunnen krijgen. Ofwel, eerlijke producten voor een eerlijke prijs."

Streekgala

Stichting Streekgala is de schakel tussen boer en ziekenhuis. De stichting organiseert onder meer het transport en probeert dit zo efficiënt mogelijk te doen. Bestellingen

worden gebundeld om de transportkosten te reduceren en het milieu te sparen (minder CO₂-uitstoot). In de praktijk betekent dit dat een boer zoveel mogelijk spullen van zijn collega's in de regio meeneemt. Hij gaat bij hen langs of pikt de producten op een centraal punt op. Gekoeld en HACCP-gecertificeerd bereiken groenten en vlees de Sint-Maartenskliniek. Streekgala stuurt het ziekenhuis één factuur voor alle bestellingen, wat een stuk efficiënter is dan als alle agrariërs hun rekeningen individueel opsturen.

Gebiedscoöperatie Oregional

De levering van streekproducten aan de Sint Maartenskliniek is voor de stichting Streekgala een stap in het kader van de opstart van de Gebiedscoöperatie Oregional. Deze coöperatie heeft tot doel de regionale afzet van streekproducten en diensten te organiseren en te vergroten. Oregional staat voor oorspronkelijke, lekkere verse producten, rechtstreeks afkomstig van boeren uit de directe omgeving. Consumenten weten waar hun eten vandaan komt. Kwaliteit, duurzaamheid en gezondheid staan voor Oregional centraal. De resultaten van de leveringen aan het ziekenhuis worden benut bij voorbereidingen voor de daadwerkelijke start van de Gebiedscoöperatie Oregional begin 2010. Stichting Streekgala is druk bezig met de voorbereidingen.

Regionaal distributiecentrum

Op dit moment hebben twintig boeren zich bij de coöperatie aangesloten. Dat moeten

er uiteindelijk tussen de vijftig en honderd worden. De pilot met de Sint-Maartenskliniek verloopt naar tevredenheid en meerdere zorginstellingen, maar ook horeca en cateraars, zullen naar verwachting aansluiten. Zes zorginstellingen uit de regio, evenals dertig tot vijftig restaurants, tonen interesse om streekproducten af te nemen. Voor betere kwaliteit wil de markt een hogere prijs betalen, gelooft Hubregtse van Stichting Streekgala. "De crisis heeft niet veel invloed op lokaal geproduceerd voedsel, het is een trend. Een hele beweging is gaande en die laat zich niet zo gemakkelijk stoppen."

De Sint-Maartenskliniek kijkt naar het totale welzijn van patiënten en voeding maakt daar een belangrijk deel van uit, aldus Hubregtse. De uitdaging voor de volgend jaar staatende Gebiedscoöperatie Oregional is het goed organiseren van de logistiek. Nu

'De crisis heeft niet veel invloed op lokaal geproduceerd voedsel'

transporteert de boer zijn producten nog zelf, maar in de toekomst zal een professioneel transportbedrijf dit grotendeels voor zijn rekening nemen. Er moeten dan immers veel meer locaties worden bevoorraad. Oregional gaat een lokaal distributiecentrum opzetten voor alle streekproducten. Het is nog niet duidelijk waar dit centrum precies komt. ←



VANAF HET LAND, BIJ DE KWEEKERIJ IN UBBERGEN, BINNEN 24 UUR OP HET BORD VAN DE PATIËNTEN.