

# Van alle markten thuis







‘Vaak spelen Slow Food-leden een belangrijke rol bij deze markten: als producent, uiteraard als klant, maar ook als organisator’

In ons land zijn onvoorstelbaar veel markten te vinden, met allerlei specialisaties. Een rap groeiende loot aan die stam zijn de biologische markten, boerenmarkten, streekmarkten, kortom, markten met een hoog Slow Food-gehalte. Je gulden is er niet altijd een daalder waard, maar eten en drinken zijn er wél erg lekker.

door **Henk Dam**, convivium Rotterdam

**M**arkten zijn er overal en zijn er ook altijd geweest. Zo werden in het klassieke Griekenland etenswaren verkocht op de agora, en kun je in Rome nog altijd de resten van de markt van Trajanus bekijken. Ook in ons land kunnen markten zich op een lange geschiedenis beroepen. Hoe lang? In ieder geval sinds boeren door verbeterde landbouwmethoden meer voedsel konden maken dan zij voor hun eigen consumptie nodig hadden.

We spreken dan van de vroege Middeleeuwen. De oudste vermelding van een markt – in het jaar 1040 – is die in Zwolle. Waarschijnlijk ontstonden markten zoals die in Zwolle omdat daar grote garnizoenen lagen, waar marketentsters drank en voedsel (en soms ook zichzelf) aan de soldaten verkochten. Ook de kerk speelde een rol bij het ontstaan van de markten in ons land: op grote kerkelijke feestdagen werden jaarmarkten georganiseerd.

Nog even een beetje geschiedenis. Rond 1300 maakten markten een grote ontwikkeling door. Er kwamen weekmarkten waar vooral levensmiddelen werden verkocht, met andere woorden: de markten begonnen te lijken op die van de dag van vandaag. Bijzonder is, dat er steden zijn waar de weekmarkt al sinds de veertiende eeuw op dezelfde dag wordt gehouden. Kenmerkend voor het belang van de markten is ook, dat er maar weinig steden zijn, waar je niet een Markt, Oude

Markt, Nieuwe Markt, Vismarkt, Turfmarkt, Marktstraat et cetera als straatnaam vindt.

Vandaag de dag zijn de weekmarkten nog altijd, in termen van aantallen en omzet, veruit het belangrijkste. Elk dorp, elke stad, elke wijk heeft er minstens een. Je kunt er vooral goed groenten, fruit, bloemen en vis kopen, en het is leuk er je boodschappen te doen: levendig, in de open lucht, en als je goed oplet, is je gulden er inderdaad, naar de oude reclameslogan, een daalder waard. Maar aan de andere kant haalt menigeen er ook een zeperd, omdat die spotgoedkope mango's en avocado's, die er van buiten zo mooi uitzagen, binnen de fraaie schil toch allemaal de bruine kleur van bedorven waar bleken te hebben ...

Naast die weekmarkten zijn er tal van variaties ontstaan, waarvan de allergrootste natuurlijk de vrijmarkten op Koningsdag zijn.

Interessanter, vanuit het oogpunt van Slow Food, is het dat juist de laatste jaren een fikse groei te zien is van boerenmarkten, streekmarkten, biologische markten, markten dus waar je etenswaren kunt kopen die voldoen aan de Slow Food-eisen. In één week, aldus een overzicht op de site [Hollandsemarkten.nl](http://Hollandsemarkten.nl), kun je al gauw veertig van dit soort markten af. Vaak spelen leden van Slow Food een belangrijke rol bij deze markten: als producent, uiteraard als klant, maar ook als organisator. Op aangeven van door ons geraadpleegde convivia wordt een aantal markten hierna belicht. >



# Klein maar fijn

## SoesterMARKT

**G**root is de markt niet, die elke zaterdag te vinden is nabij het winkelcentrum Soest-Zuid: er zijn wel eens zes kramen, dat aantal kan oplopen tot elf, maar veel meer wordt het niet. Maar de **SoesterMARKT**, zoals-ie officieel heet, is wel bijzonder: hij is opgezet als een coöperatieve vereniging die twee doelstellingen heeft: Soesters met elkaar in contact brengen, en dat dan door middel van het exploiteren van een duurzame markt. Om met Helma van den Berg, woordvoester van de markt, te spreken: 'Goed én gezellig winkelen, daar gaat het bij ons om.'

Samen met medeoprichter Niels Willems legt ze uit hoe dat gaat: 'De markt is eigendom van de buurt. Wij hebben 120 leden, die in ruil voor hun lidmaatschap, dat eenmalig tien euro kost, 20 procent korting bij de groenten- en fruitkraam krijgen, die wij als het hart van onze markt zien. Daar staat dan tegenover, dat wij wél van hen verwachten dat ze vier keer per jaar bijdragen aan de activiteiten van de coöperatie.'

Dat kan bijvoorbeeld door de groenten- en fruitkraam te bemannen waar groenwaar van biologische bedrijven uit de buurt wordt verkocht. Worden er bijzondere producten verkocht in de kraam? Niels: 'Jazeker, in het seizoen verkopen



wij bijvoorbeeld de Soester knol, wat mij betreft een terecht vergeten groente, maar anderen vinden 'm juist erg lekker.'

Het gaat bij de SoesterMARKT dus niet alleen om de verkoop van verantwoorde, biologische etenswaren (naast groenten en fruit ook onder meer brood en zuivel). Niels: 'Wij willen ook een ontmoetingsplek zijn. We hebben bijvoorbeeld een kraam met gratis koffie en thee waar buurtbewoners met elkaar kunnen praten.' Helma: 'We verkopen er ook poffertjes, uiteraard gemaakt met volkorenmeel van de molen hier in de buurt, eitjes uit een biologische ren, en lokaal geproduceerde melk.' Al die gezelligheid werkt. Niels: 'Je ziet allerlei netwerkjes ontstaan. Echt leuk om te zien.'



## Markt met een thema

### Amerongse Grietmarkt

**D**e locatie is magnifiek: op het plein vóór kasteel Amerongen, ooit bewoond door Margaretha Turnor, bijgenaamd Griet en dus de naamgever van de **Grietmarkt**. Ernst Hart, een van de organisatoren van de markt: 'Mensen denken dat-ie al eeuwen oud is, maar we bestaan nog maar vijftien jaar.' Twee keer per jaar, in de lente en de herfst, wordt de Grietmarkt gehouden, die deels als biologische markt is opgezet, en deels als kunst- en designmarkt. Totaal: circa 75 kramen.

Elke markt heeft een eigen thema. Ernst: 'De laatste markt heeft in het teken van het Jaar van de Bodem gestaan. Standhouders is daarbij gevraagd aan de bezoekers uit te leggen wat het belang van een gezonde bodem is voor de producten die zij verkopen.' En die bezoekers stromen in groten getale toe. 'Het hangt natuurlijk een beetje van het weer af. Bij slecht weer



Van boven naar beneden de Soestermarkt, de Grietmarkt in Amerongen, de Soestermarkt; rechterpagina de Texelse Markt van de Smaakbelevnis.





# Pesto van zeekraal

Texelse Markt van de Smaakbelevenis

voor de zesde keer gehouden. Wij hadden een kleine twintig kramen en workshops, allemaal rond mooie lokale producten. Voorbeelden? Aan de Slow Food Academie deed wijngaard De Kroon mee, met wijn uit Texel, die we ook verkochten. Die wijn begint op Europees niveau aardig in de prijzen te lopen. Er was pesto van zeekraal te koop, en uiteraard Texelse kaas.'

Belangrijk is het, zegt Schoots, is dat je het eigen, in dit geval dus Texelse karakter van de markt onderstreept, naast laagdrempeligheid. 'Slow Food wordt nog wel eens gezien als een beetje elitaire club. Het is lastig van dat imago af te komen, maar zo'n markt als deze biedt je de gelegenheid.'

Eén Texels product ontbrak nog op de afgelopen markt, maar dat zou over niet al te lange tijd verholpen moeten zijn: Texelse whisky. Schoots: 'We zijn in de distilleerderij die wij op De Bonte Belevenis hebben, in 2013 begonnen met het maken van whisky. Daarbij is de mout gerookt met hulp van zeewier, zodat je een Islay-achtige smaak gaat krijgen. Maar het duurt drie jaar vóór whisky voldoende gerijpt is. Dit jaar mochten de bezoekers dus alleen nog maar ruiken ...' >



FOTO: CEES KEUR

**H**et mooie van Texel is dat het een eiland is. Je weet dus precies wat de lokale producten zijn, en daarvan zijn er veel – soms heel bijzondere – te vinden op de **Markt van de Smaakbelevenis**, die onlangs voor de zesde keer is gehouden op Landgoed De Bonte Belevenis in Den Hoorn. Ook deze jaarmarkt heeft een hoog Slow Food-gehalte: er zijn veel producten te proeven en te kopen die eerlijk, puur en lekker zijn, bij de afgelopen markt waren er twee Alliantie chefs aan het werk, en er was een Slow Food Texel Academie met lezingen over onder meer antibioticavrij lamsvlees en de vraag hoe je zelfvoorzienend kunt worden.

Joscha Schoots van De Bonte Belevenis: 'Texel promoten en Slow Food promoten, daar gaat het ons om. De markt is nu

hebben we er 2000 tot 3000, bij mooi weer meer dan 5000,' aldus Ernst Hart.

Wat kunnen de bezoekers op het vlak van biologische waar verwachten? Ernst: 'Lokale producten, behalve als dat niet kan, zoals bij koffie en olijfolie. Daarbij hebben we per productgroep steeds één aanbieder met topproducten. Wij willen dus niet zoveel mogelijk aanbieders hebben; daar bouw je geen continuïteit mee op.' Een goed voorbeeld van zo'n kwalitatief hoogwaardige producent vindt hij Fruitweelde, producent van kleinfruit. 'Dat bedrijf paste ook precies in ons thema. De bodem is daar sterk verbeterd dankzij een goed stappenplan. En nu floreert het.'

Ook convivium Utrecht van Slow Food bemant een kraam op de Grietmarkt. Ernst: 'Wij maken gerechtjes met ingrediënten die van de kraamhouders afkomstig zijn. Zo breng je hun producten onder de aandacht, en kun je gelijk iets over Slow Food vertellen. Dat werkt echt ontzettend goed.'





# Markt met hindernissen

## Zutphense streekmarkt

**G**rote steden als Rotterdam en Amsterdam rekenen streekmarkten een symbolisch bedragje aan leges of zelfs niets. Dat komt omdat zij de waarde ervan voor hun inwoners en als toeristentrekker erkennen. Dat ziet de gemeente Zutphen anders, zo blijkt uit de site van de stichting Goedgeboerd, mede opgezet door Slow Food leden, en sinds begin 2014 organisator van een **streekmarkt in Zutphen**. Een subsidie werd niet gegeven, en voor een van de markten werd een vergunning geweigerd omdat er op dezelfde dag een ander, niet-concurrerend, evenement was. 'Bovendien rekent de gemeente 800 euro per markt als we alle diensten van hen zouden afnemen. Wij betalen alleen minder, omdat we zelf dranghekken halen en weer terugbrengen,' zegt Arie van der Ent van convivium IJsselvallei.

De markt wordt elke laatste zondag van de maand gehouden. Je vindt er allereerste lokale producten in een kleine 20 kramen. Arie van der Ent: 'Kaas, Lakenvelder rundvlees, vlees van de Bonte Bentheimer, jam, mosterd, boter. Alleen geen groenten, want dat werkt niet op zondag. Het gaat redelijk goed, vind ik. We trekken elke markt wel een paar duizend man publiek.'

Grootste probleem bij het organiseren van de markt vindt hij de opstelling van de gemeente. 'Het is een beetje starre bureaucratie op het gemeentehuis. Wat ik andere mensen die een streekmarkt willen organiseren dan ook aanraadt is eerst te lobbyen bij wethouders, de politiek enthousiast te maken. Als die meewerkt, ben je al een stuk verder,' aldus Van der Ent.

Nog een sterk staaltje van gemeentelijk formalisme: 'Er mag hier geen wijn verkocht worden als die niet uit de streek is. Dus Achterhoekse wijn – die ik te duur en nog niet goed genoeg vind – mag wél worden verkocht, maar niet worden geproefd. Om wijnkopers toch de gelegenheid te geven hun producten te promoten, hebben we een enoteca naar Italiaans model opgezet. Want die wijn mag dan weer wél, per glas en betaald, worden geproefd, maar dus niet worden verkocht.



FOTO'S STICHTING GOEDGEBOERD



# Ook goed voor Slow Food zelf

## Groene Hart-markt in Nieuwerbrug

**T**wee jaar is Slow Food-convivium Groene Hart nu bezig met het organiseren van tweedaagse markten, waarvan er steeds één in de lente, en één in de herfst wordt gehouden in het landelijke Nieuwerbrug aan de Rijn. Met welk doel? Joke Eek van het convivium: 'We willen dat producenten en consumenten elkaar kunnen ontmoeten. Daar staat Slow Food tenslotte voor: het verhaal horen, kunnen zien, proeven, kopen, het gesprek aangaan.'

Niet alles loopt altijd van een leien dakje. Als we de markt oplopen, zijn we er getuige van dat een grote parasol omwaait, bovenop bakken met tuinplantjes. En het gesprek met Joke wordt onderbroken als

een medewerker meldt dat een hek, ook al door de stevige wind, tegen een auto van een bezoeker is aangekomen. Joke: 'Het weer is natuurlijk altijd een factor. Gisteren was het regenachtig, en dan komen er 500 bezoekers. Vandaag is het gelukkig mooi weer, en dan heb je er gauw 1000.'

Wat zijn de belangrijkste lessen die zij heeft geleerd van het organiseren van de markten? Joke: 'Maak het aantal deelnemers niet te groot. Wij hebben er maximaal 35 – zo houd je een zekere intimiteit. Daarbij mag je gerust kritisch zijn als je mensen gaat uitnodigen. Wij hebben zelf veel deelnemers aan ons netwerk te danken.'

Meer lessen: 'Bezoekers moeten kun-

nen zitten. Er moet uiteraard iets te eten en te drinken zijn. Belangrijk is, dat je hebt nagedacht over je concept, de plaats, je verhaal. Tegen producenten zeggen wij altijd: de markt is een mix van promotie en verkoop. Daar moet je het in zoeken. Dat zijn ze met ons eens, en daarom zijn ze ook tevreden.'

Ten slotte: is de markt ook goed voor Slow Food zelf? Levert het nieuwe leden op? Joke Eek: 'Ja, absoluut. We hebben hier een eigen kraam, en we vragen belangstellenden of ze ons een tijdje willen volgen. Wij krijgen dan hun emailadres, en houden ze op de hoogte van wat we doen. Zo leren mensen je kennen, en zo hengel je ze binnen, hebben we gemerkt.'



FOTO'S HENK DAM