

Lokaal & natuurinclusief inkopen

Hoe pak je dat aan?



HET
NIEUWE
NASSEN

“Als je hier chefs mee naar toe neemt...”
“... dan overtuig je ze wel.”

Ervaringen en tips van
Tess (Trattoria Sophia) en
Perry (Landzicht Biologisch)



Even voorstellen

Trattoria Sophia - Rotterdam

- Tess Smeman, bedrijfsleider
- Onderdeel van Dudok Horeca Groep
- 75% van de groente via boerderij Landzicht, dus biologisch en lokaal
- Koken met de seizoenen mee
- Met behoud van keukencijfer



Even voorstellen

Boerderij Landzicht - Strijen

- Perry Falter, 'personal assistant' voor chefs
- Biologische boerderij/groothandel
- Jaarrond telen met de seizoenen
- Bestellen - oogsten - uitleveren
- 's Middags besteld, morgen in huis
- Intensieve relatie tussen chef en boerderij



De succesfactoren: maatwerk en samenwerking

1. Neem de tijd voor een stapgewijze overgang: bij Trattoria Sophia namen ze een jaar.
2. Intensief contact tussen boer en chef draagt veel bij: de adviezen van Perry gaven richting.
3. Analyseer de kaart en bespreek samen de mogelijkheden.
4. Zoek naar aansluiting met het proces op de boerderij: het is belangrijk om te begrijpen hoe de seizoenen van groenten werken.
5. Start met een paar producten en breid dan langzaam uit.
6. Bevalt het, overweeg dan extra menuwissels.
7. Investeer in de onderlinge relatie en streef naar partnerschap op basis van kennis, ervaring en vertrouwen.

Perry: “Het seizoen mee laten bepalen wat er op je kaart staat, dat heeft best impact voor veel restaurants. En dat heeft ook een stukje vertrouwen nodig.”

Seizoensgebonden en lokaal: wat is daar voor nodig?

Perry: “Veel gewassen hebben een seizoen van 6 tot 8 weken. Als je dan een kaart draait van 3 maanden kom je aan de voorkant en de achterkant net wat tekort.”

1. Creëer flexibiliteit in het menu.
2. Kies voor bereidings- en conserveringstechnieken die het seizoen verlengen.
3. Laat de kwaliteit van ingrediënten het verschil maken: in hun seizoenspiek zijn groenten het lekkerst én het meest prijsgunstig.
4. Bespreek samen vooraf noodoplossingen als beschikbaarheid mogelijk niet gegarandeerd is.
5. Pas werkrouines aan op ander bestelproces: andere planning en voorbereiding.
6. Zorg voor goede calculaties, zodat het keukencijfer blijft kloppen.

De menukaart

Perry: "Wil je met biologisch koken, met een kaart die langer dan 4-6 weken draait, dan is het gewoon een no-go om exact te benoemen wat het is. Het verse peulvruchtenseizoen duurt meer dan een half jaar. Dus probeer je gerecht ook zo te maken dat het hele spectrum peulvruchten er in past. Zo heb je meer speelruimte."

1. Bouw meer flexibiliteit in: stem de menukaart af op de beschikbaarheid van producten.
2. Omschrijf gerechten minder specifiek en laat ruimte voor variatie: sla, peulvruchten, koolsoorten.
3. Vertel het de gasten op de menukaart: 'Wij zijn overgegaan naar meer biologische producten. Dat betekent dat je bord er misschien niet altijd hetzelfde uitziet. Maar dat we wel werken met producten met hart voor de natuur.'

Een gezond keukencijfer: biologisch hoeft niet duurder te zijn

1. Koop in op de piek van het seizoen wanneer de prijzen gunstig zijn.
2. Gebruik meer eetbare delen van de plant.
3. Gebruik conserveringstechnieken, zoals inmaken, fermenteren of drogen.
4. Zorg voor flexibiliteit in de menukaart: wees minder specifiek over ingrediënten ('verse peulvruchten van het seizoen').
5. Verminder voedselverspilling door goede planning.

Perry: "Daikon is een van de groenbemesters die we oogsten voor de horeca. Supergezond. In de winkel vind je alleen de wortel, maar het blad is ook hartstikke lekker. In Japan wokken ze het als een soort spinazie."

De chef als drijvende kracht

1. Essentieel: enthousiasme en intrinsieke motivatie van een chef die creatief kan koken.
2. Zelf tussen de groente op het land staan, die beleving overtuigt chefs.
3. Versheid en kwaliteit van de producten trekt chefs over de streep.
4. Afstemmen met een deskundige leverancier geeft inspiratie en vertrouwen.
5. De chef moet het hele keukenteam kunnen meenemen (dus niet teveel verloop).

Perry: “We zijn natuurlijk een groothandel, maar wel met een stukje romantiek: veel van onze gewassen staan gewoon hier achter op de boerderij.”

De extra uitdaging voor bedrijven binnen een horecaketten

Tess: "Binnen een horecagroep zijn er meerdere dingen waar je rekening mee moet houden. Je hebt ook afspraken over waar je moet inkopen. Er zijn kickbackafspraken. Het omschakelen van menukaart vraagt meer tijd. En het keukencijfer moet goed zijn."

Toch vond het restaurant een weg vooruit door

- .. hun unieke positie binnen de horecagroep te benutten: het restaurant heeft een eigen formule. "Er zijn geen 10 andere Sophia's met dezelfde kaart waar ik rekening mee hoef te houden".
- .. stapsgewijs te werk te gaan en elke stap te onderbouwen.
- .. cijfermatig aan te tonen dat de transitie financieel verantwoord is.
- .. langere doorlooptijden voor menukaarten in te calculeren.

10 tips voor leveranciers

1. Kwaliteit van producten overtuigt een chef.
2. Zorg voor continuïteit door een slim teeltplan.
3. Een mix van oogstbare groenbemers biedt veel variatie.
4. Laat zien dat ook veel andere delen van de plant eetbaar zijn.
5. Geef tips over bereidings- en conserveringstechnieken.
6. Leveren op bestelling, niet vanuit voorraad, geeft 36-48 uur extra versheid.
7. Heb regelmatig contact: denk mee en adviseer de chef.
8. Cruciaal: geef bij de bestellijst toelichting over de verwachte beschikbaarheid.
9. Voorkom stress over niet-beschikbaarheid: communiceer altijd pro-actief over seizoenswisselingen.
10. Intensieve begeleiding bij menuwissel: overleg vooraf of gerechten aansluiten bij het proces op de boerderij.

Tips voor leveranciers: lever maatwerk in de startfase

Investeer in de relatie tijdens de startfase:

1. Lever tijdens de opstartfase frequenter (en zo nodig zelfs dagelijks).
2. Wees direct beschikbaar voor vragen.
3. Lever indien nodig aanvullende producten.
4. Geef ook extra begeleiding bij een menuwissel, bij nieuwe producten of bereidingstechnieken.

Perry: "Bij het switchen naar een nieuwe kaart komen we ook weer vaker. De chef gaat een nieuwe kaart draaien. Dan moet hij geen stress hebben. Op dat moment moet je in elkaar investeren."

Enthousiast?

Luister de podcast of kijk de video!

**EEN LOKAAL &
NATUURINCLUSIEVE
MENUKAART:
KWESTIE VAN
SAMENWERKEN**



**HET
NIEUWE
NASSEN**

*podcast
seizoen 3*

**MET TESS SSMEMAN
EN PERRY FALTER**



bluecity.nl/hetnieuwenassen

Meer inspiratie?

De Tuin van Holland brengt smaak, gezondheid, duurzaamheid, historie en innovatie samen.

Samen met chefs, artsen, boeren en andere ketenspelers zetten we ons in voor een gezonde duurzame keuken voor iedereen.



detuinvanholland.nl

Lokaal & natuurinclusief inkopen

Hoe pak je dat aan?

HNN Lokaal & natuurinclusief inkopen, #hoedan?



“Dit is dat stukje romantiek en beleving...”

Ervaringen en tips van
Tess (Trattoria Sophia) en
Perry (Landzicht Biologisch)

