

Aanstekelijke streekproducten



Initiatiefnemers van de BuurtBoer Caroline van der Lande en Nikki Wiesman

Wat je van ver haalt is lekker, maar hoe zit het met producten die je in de buurt kan vinden? Streekproducten gaan een steeds belangrijkere rol spelen in de keuken. Producten van Nederlandse bodem, waarin een klein land groot kan zijn.



'Het is natuurlijk onzin om een appeltje te eten uit Peru, terwijl ze 10 km verderop aan de boom hangen.'

In 2005 plaatste voedselhistoricus Adel P. den Hartog van de Universiteit Wageningen een oproep in dagblad Trouw voor meer aandacht voor streekproducten. Producten die worden gekenmerkt door ambachtelijke bereiding en regionale beschaving. Een kleine vijf jaar later staan streekproducten op de kaart. Begin dit jaar is er een online platform gelanceerd: thegreenbee.nl. Op deze site staat een overzicht waar streekproducten te halen zijn en welke boeren en telers leveren. De initiatiefnemers waren het zat dat ze voor verse producten in de supermarkt vaak het driedubbele moesten betalen dan dat de boer of teler ervoor krijgt. Landelijk ontstaan er steeds meer initiatieven rondom streekproducten.

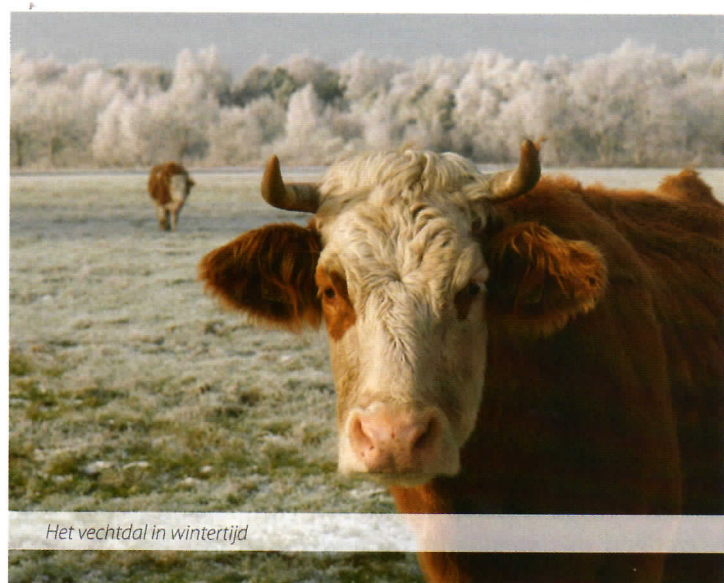
Het Vechtdal

Met het pakkende motto: Met elke hap naar een beter landschap, zet Vechtdal Producten zich in voor de regio. Een aantal jaren geleden zijn een groepje agrariërs begonnen met zich in te zetten voor de instandhouding van het Overijsselse Vechtdal. Ze hadden een plan ontwikkeld voor een gesloten keten voor de productie en verkoop van biologisch vlees. Een korte keten zodat de betrokken boeren rechtstreeks contact zouden hebben met bijvoorbeeld slagerijen en restaurants. In eerste instantie ging het alleen om vlees en de regels waren simpel: de dieren moesten gevoed worden met gras, graan en mais uit het Vechtdal, zonder kunstmest en chemische bestrijdingsmiddelen. Het dierenwelzijn speelt een belangrijke rol, ze krijgen dan ook gevitaleerd water. Het is begonnen met bio varkensvlees, maar de slagerijen begonnen

al snel om rundvlees te vragen. Van daar was de stap naar zuivel, kaas, eieren snel gemaakt. Producten als: Shii-take, honing, jam, wijn, bier, ijs en pannenkoekenmeel zitten tegenwoordig ook in het assortiment. Dook van Gils van VechtdalProducten licht toe: 'Het mooie van ons bedrijf is dat het een initiatief van de boeren is geweest. Het is geen top down, waarin iemand in een kantoor vertelt wat de mensen op het land moeten gaan doen, het is bottom up gekomen, direct van de boeren. Het is vooral de passie van de boeren die wordt overgebracht op de producten, dat proef je. De chefs zijn enthousiast, het rechtstreekse contact is een prettige manier van werken. Veel van de deelnemers hebben een winkeltje op hun bedrijf, waar ze naast hun eigen, nu ook producten van collega VechtdalProducenten verkopen. Op die manier versterken ze elkaar en de natuur.'

Bio-diversiteit

'Niet alle bedrijven van VechtdalProducten zijn aangesloten bij de Skal. Sommigen uit principe, voor andere is het praktisch niet mogelijk. Bijvoorbeeld de honing die wij verkopen. Voor een imker is het onmogelijk om met Skal te werken. De bijen moeten dan verplicht worden tot een veldje, waar omheen in een straal van 5 km geen gangbare landbouw te vinden is. Maar dat bestaat niet in Nederland. Dat is overal en er staat natuurlijk geen hek omheen. Een bij weet niet welke bloemen wel of niet Skal zijn. Maar in de meeste biologische honing die in Nederland verkocht wordt, zitten delen honing uit niet EEG-landen. Met andere woorden, suikerhoning. Dan heb ik liever echte honig van echte bijen die niet biologisch gecertificeerd is. We werken met bedrijfsnatuurplannen, zodat niet elke boerderij omringd is door een strook asfalt. Het is ons eraan gelegen om zoveel mogelijk bio-diversiteit te ontwikkelen. Het Vechtdal trekt jaarlijks ongeveer 1 miljoen toeristen. Dat krijg je niet als alles asfalt en mais is.'





Een kistje appels van de BuurtBoer

De BuurtBoer

Ook in Noord Holland, in dit geval Amsterdam zijn er bedrijven bezig met streekproducten. De BuurtBoer is een initiatief opgezet door Caroline van der Lande en Nikki Wiesman. Na jarenlang als marketeers in de voedingswereld gewerkt te hebben, realiseerden zij zich dat vers, smaakvol en gezond eten niet voor iedereen is weggelegd. Zij brengen de boeren uit de buurt en de Amsterdammers in de stad in contact met elkaar. Goed voor de boer, omdat ze meer lokale klanten krijgen, maar ook voor het milieu omdat er minder transport nodig is. De BuurtBoer gaat zelfs zo ver dat een deel van het transport elektrisch gaat. Het assortiment is gericht op zakelijke klanten in de hoofdstad. Klanten kunnen voor op kantoor een kist fruit, lunch of tas met groente voor thuis bestellen. Het fruit is afkomstig van boeren in de Beemster. Daar stopt het niet, klanten kunnen er zelfs voor kiezen een appel- of perenboom te adopteren. Twee dagen in het jaar is het dan mogelijk zelf de vruchten te plukken. Voor een gevarieerd aanbod worden producten die niet in Nederland worden geteeld, zoals bananen of citrusvruchten, ook verkocht, waar mogelijk onder een biologische norm.

De lunch op werk bestaat uit zelfgebakken brood, biologische boerenkaas, biologische vleeswaren en appel- en perensap uit de boomgaard in de Beemster. Voor de werkende mens die toch al op kantoor door de BuurtBoer wordt bediend, is het tevens mogelijk een tas voor thuis te bestellen. Een tas vol seizoensgeboden groentes en fruit, zoveel mogelijk van eigen bodem. Ook als het bedrijf niet bij de BuurtBoer afneemt, is het mogelijk om een dergelijke tas voor thuis te bestellen.

Nikki Wiesman: 'Deze zomer zijn we begonnen. We zijn in de regio rond gaan rijden, op zoek naar boeren waar we samen mee konden werken. Het is natuurlijk onzin om een appeltje te eten uit Peru, terwijl ze 10 km verderop aan de boom hangen. We zijn zelf altijd ontzettend met voeding bezig geweest en merkten dat steeds

meer mensen in onze omgeving dat ook waren. Inmiddels leveren we wekelijks 500 lunches en elke week dienen zich nog nieuwe klanten aan. Het voelt echt alsof ze een missie verkondigen en dan is het natuurlijk geweldig als je gevolg krijgt.'

Vers, lokaal en thuisbezorgd

Verse en lokale producten kunnen dankzij Vershuys.com ook thuis worden bezorgd. Een website waar consumenten groente, fruit, vlees, brood en nog veel meer producten van het Brabantse en Limburgse land kunnen bestellen. Omdat er geen tussenhandel is, zijn de producten verser, gezonder, lekkerder, en volgens Vershuys minstens zo voordelig als in de supermarkt. Via de site kunnen bezoekers hun bestelling invoeren, alles wat voor 11:00 uur is besteld, wordt de volgende dag thuis of op werk bezorgd. Aan het begin van elke week worden alle prijzen gelijk gesteld aan die van de grootste supermarkten in Nederland en daarnaast worden nog extra aanbiedingen gedaan. Vershuys biedt ook streekproducten aan die kunnen worden afgehaald. Producten als aardappelen, maar ook ambachtelijk boerenroomijs of bijvoorbeeld Habschnaps, een streeklikeur van de Brandevoortse Hoeve, gemaakt van rijpe, eigen geteelde aardbeien.

Eiland asperges

Het kan ook anders. Er is geen product zo onlosmakelijk verbonden met een streek, als de asperge met het Limburgse platteland. Maar dat zegt niet alles. Keijser op Texel houdt zich ook bezig met de teelt van asperges. Het was ooit begonnen als een grapje, maar in tien jaar tijd is de Texelse aspergeteelt een begrip geworden. De kennis die werd opgedaan in Limburg bleek een geweldig succes. Asperges houden van de leemhoudende grond op Texel. Ze groeien iets langzamer dan in Limburg, maar dat komt de kwaliteit ten goede. Het is duidelijk, streekproducten gaan een steeds belangrijker rol spelen. Er is veel aandacht voor gezondheid, milieu en dierenwelzijn, streekproducten kunnen hier dankbaar gebruik van maken. Wat je van ver haalt is misschien lekker, maar wat je vlak bij huis kunt vinden is echt bijzonder.

