

Focus op resultaat

Interview met Liesette Hensen over de mogelijkheden voor een markthal met streekproducten in Doetinchem

Met de POP3-subsidie voor Korte Voorzieningsketens wil de Provincie Gelderland korte ketens stimuleren, door het instellen van een voedselcoördinator die ondernemers en lokale initiatieven helpt, stimuleert en verbindt. De gemeente Doetinchem deed in dit kader een subsidie-aanvraag voor het verkennen van de mogelijkheden van een markthal voor regionale producten. Aan het eind het jaar kijken we met Liesette Hensen, die als voedselcoördinator de verkenning uitvoerde, naar de uitkomsten van deze verkenning en de inzichten die zij heeft opgedaan.

Wat hebben jullie het afgelopen jaar gedaan?

We hebben verkennende gesprekken met het ketennetwerk gevoerd om te kijken hoe we samen kunnen werken rond voedsel in de stad. We spraken onder andere met producenten, distributeurs en de gemeente. De concrete aanleiding daarvoor was het verkennen van de mogelijkheden voor het opzetten van een markthal in Doetinchem. We hebben specifiek gekeken hoe we een gezonde exploitatie konden ontwikkelen, zodat het initiatief zelfstandig kan gaan draaien en niet van subsidie afhankelijk is.

Waar kwam de behoefte voor een markthal vandaan?

In de Achterhoek worden ontzettend veel mooie producten verbouwd, maar deze zijn nauwelijks zichtbaar in de stad. We wilden de zichtbaarheid én de daadwerkelijke afzet van streekproducten in Doetinchem vergroten. In de gesprekken gaven boeren aan dat ze ook de ambitie hadden om hun producten in de stad af te zetten, alleen de toegangswegen hadden ze nog niet. Er bleek dus ook een duidelijke behoefte bij de boeren te zitten.

Wat waren de belangrijkste inzichten uit de verkenning?

Dat er veel mogelijk is! Uiteraard wel met een aantal mitsen. Een belangrijk inzicht daarin was dat alle boeren die we spraken wel enthousiast waren, maar tegelijkertijd ook een houding hadden van 'laat het eerst maar zien'. Je zag een bepaalde moeheid bij de producenten, die het als de volgende proefballon zagen. Een initiatief van de enthousiastelingen die, zodra de subsidie op is, ook weer strand. Daar zat behoorlijk wat scepsis dat we moesten overwinnen, ondanks hun enthousiasme over de mogelijkheden.

Hoe ga je daarmee om?

Heel veel praten en focus op resultaten! In het begin met je heel erg bezig met de neuzen dezelfde richting op te krijgen. Wat gaan we samen doen? Hoe zorgen we ervoor dat we win-win situaties creëren? En als dat helder is: hoe komen we in actie met elkaar? Dat laatste commitment is heel belangrijk. In dat traject zitten we nu nog steeds. Ik ben daarin de schakel tussen de gemeenten en de ondernemers en kan beide werelden verbinden,

doordat ik de taal van beide groepen spreek. Daarnaast wil ik een aantal koplopers meenemen naar goede voorbeelden die gelukt zijn elders in het laten, om zo ook te laten dat het kan.

Wat waren de conclusies uit de verkenning?

Uiteindelijk kwam uit de verkenning dat een markthal geen goed idee is, maar dat het haalbaar is om op kleinere schaal een streekproductenwinkel te starten. Een winkel waar zowel verse producten als bewerkte producten te krijgen zijn. Er wordt meerwaarde gecreëerd door de producten zelf te verwerken. Het geeft je een onderscheidend vermogen ten opzichte van de supermarkt. Daarnaast spelen we daarmee in op de landelijke trend dat er steeds minder zelf gekookt wordt.

De winkel moet een belevenis worden, waarin we het verhaal van de boer en over het (seizoens)eten vertellen, én vertellen hoe je het bereidt. Een simpel voorbeeld: Je kan de wortels kopen, een worteltaart eten en je kan er wortelsoep kopen. Of een recept meenemen over hoe je zelf wortelsoep maakt.

We zijn in gesprek met een ondernemersgroep die dit wil gaan opzetten. In de marktverkenning zijn financiële scenario's ontwikkeld en vormen de basis waarop de streekproductenwinkel zelfstandig en commercieel kan draaien.

Hoe gaan jullie in 2018 als gemeente verder?

In 2018 leggen we de focus op resultaat. We zetten in op wat we het hoofd-hartspoor noemen. We richten ons eerst op het hoofd: dat wil zeggen dat het initiatief economische waarde moet hebben. We gaan dus zoeken naar meer afzet en meer afzetlocaties in de stad. Het hartspoor richt zich op de lange termijn, in die fase willen we samen met de ketenpartners het gesprek aan over samenwerking en verduurzaming van de keten.

Wat voorzie je als de grootste uitdaging in het opzetten van de Streekproductenwinkel?

Distributie is een uitdaging. En het wordt heel spannend om te zien of we voldoende omzet gaan krijgen. Zijn mensen voldoende geïnteresseerd en bereid om daar een deel van hun boodschappen te doen? Waar we ook nog niet helemaal uit zijn, is de vraag of we ons aanbod moeten aanvullen met spullen van elders. Je vraagt best wat van consumenten om die stap naar enkel seizoensgebonden en lokale producten te nemen.

Wat is de rol van de gemeente in dit traject?

Zij maken het in eerste instantie mogelijk, door het financiële plaatje compleet te maken. Dat is essentieel, want in dat voortraject gaat veel werk zitten. Ook is de gemeente een stuwende kracht en helpt ze om draagkracht te vinden bij anderen. En in de communicatie naar de burgers en andere maatschappelijke organisaties kunnen we samen optrekken.

Wat zou je nog willen meegeven aan andere gemeenten, die ook met lokaal voedsel en soortgelijke initiatieven bezig zijn?

- Begin klein, doe het goed en maak het groter.
- Zorg met elkaar voor zichtbare resultaten. Blijf niet te lang aan de tekentafel zitten.
- Maak plannen die niet (grotendeels) afhankelijk zijn van subsidie, zodat de continuïteit op langere termijn gewaarborgd wordt.