

DE KOKEN MET DE KETEN

Roadmap

Antwerpen

INHOUDSTAFEL

1. INLEIDING

- Voor wie is deze gids bedoeld?
- Wat is het vertrekpunt?
- Wat vind je in deze gids? Hoe gebruik je deze?

2. OVERZICHT VAN DE DINNER HACK

- De drie topics in vogelvlucht:

3. TOPIC 1 - LOKAAL VERKOPEN MET MEERWAARDE

- 1. Seizoensgebonden werken = rendabel
- 2. Marketing & samenwerking met je landbouwer
 - 2.1. Marketing en wisselwerking
 - 2.2. Beleving & storytelling
- 3. Praktisch starten = haalbaar houden
- 4. Logistieke kansen

4. TOPIC 2 - LOKALE PRODUCTEN VERWERKEN IN DE KEUKEN

- 1. Technieken & verwerking
 - 1.1. Fermenteren & bewaren
 - 1.2. De volledige plant benutten
 - 1.3. Smokkel groenten in klassiekers
 - 1.4. Inzicht in bereidingstijd & technieken
- 2. Keukenorganisatie & planning
 - 2.1. Kleine kaart = minder verspilling
 - 2.2. Minder serveren met meer beleving
 - 2.3. Bewust meten = beter plannen
- 3. Leren van elkaar
 - 3.1. Leren van en met landbouwers
 - 3.2. Vorm, maat & imperfectie omarmen

5. TOPIC 3 - SAMENWERKEN MET LOKALE LANDBOUWERS

- 1. Vind & verbind
 - 1.1. Vind je landbouwer
 - 1.2. Samenwerking de eerste stappen
 - 1.3. Transparante communicatie & planning
 - 1.4. Plannen op het ritme van de natuur
- 2. Arbeid, verwerking & efficiëntie
- 3. Vertrouwen en klein beginnen
- 4. Hubs, boerenmarkten & collectief organiseren
- 5. Checklist voor een goede samenwerking

6. COLOFON / PARTNERS / DANKWOORD

- 1. Wie was aanwezig tijdens deze dinner hack
- 2. Interessante links van de stad Antwerpen

7. RECEPTEN

8. OVER GENERATION FOOD

9. NOTITIES

DEZE ROADMAP IS EEN INSPIRERENDE EN PRAKTISCHE GIDS VOOR ANTWERPSE HORECAONDERNEMERS, CHEFS, LANDBOUWERS EN IEDEREEN DIE SAMEN WIL BOUWEN AAN EEN KORTE, DUURZAME EN RENDABELE KETEN. ZE BUNDELT INZICHTEN, RECEPTEN EN TOOLS UIT DE GENERATION FOOD DINNER HACK VAN 19 MEI 2025 IN ANTWERPEN.

1. INLEIDING

Voor wie is deze gids bedoeld?

Voor Antwerpse horecaondernemers, chefs, keukenverantwoordelijken, boeren en producenten die:

- Lokaal en seizoensgebonden willen koken
- Hun menu rendabeler willen maken
- Slimmer willen omgaan met verspilling
- Sterkere banden willen opbouwen met lokale landbouwers

Wat is het vertrekpunt?

Het vertrekpunt van deze roadmap past in het kader van het [horecabeleidsplan van de stad Antwerpen](#), **Krachtlijn 2: Vitale Horeca**. De sessie bouwt verder op inzichten uit de inspiratienamiddag "[De Antwerpse Reus](#)" (18 november 2024), waar chefs en boeren het debat aangingen over lokaal versus groothandel.

Wat vind je in deze gids? Hoe gebruik je deze?

Deze gids is opgebouwd rond drie centrale topics:

1. Seizoensgebonden werken en rendabiliteit
2. No waste en slimme keukenorganisatie
3. Economische samenwerking met lokale landbouwers

Gebruik de gids als een bron van ideeën, een startpunt voor samenwerking of als checklist om meteen zelf aan de slag te gaan in je zaak.

2. OVERZICHT VAN DE DINNER HACK

De drie topics in vogelvlucht:

- [Lokaal verkopen met meerwaarde](#) – Hoe maak je seizoensgebonden gerechten aantrekkelijk én rendabel op je menukaart?
- [Lokaal verwerken in de keuken](#) – Hoe verwerk je lokale groenten creatief, efficiënt en zonder verspilling?
- [Lokaal samenwerken met landbouwers](#) – Hoe bouw je een duurzame, economische relatie op met lokale producenten?

3. TOPIC 1 – LOKAAL VERKOPEN MET MEERWAARDE

Hoe maak je seizoensgebonden gerechten aantrekkelijk én rendabel op je menukaart? Tijdens de Dinner Hack deelden horeca en landbouwers inzichten over prijszetting, marketing, storytelling en beleving als hefboom.

1. Seizoensgebonden werken = rendabel

Er wordt nog te veel van uitgegaan dat groenten en fruit onmiddellijk van de landbouwers duurder is dan bij de groothandel. Dit is vaak niet het geval, en kan zelf goedkoper zijn door het rechtstreeks aan te kopen.

De volgende redenen hiervoor kwamen dan ook vaak aan bod:

1. Meer aanbod = lagere prijs

Tijdens het seizoen is de oogst op z'n piek. Er is veel beschikbaar, dus de prijs daalt automatisch van deze producten.

PRODUCT	HERKOMST	PRIJS/KG JANUARI	BESCHIKBAAR?	OPMERKING
Tomaat	Spanje	€4,50 – €6,00	Via import	Smaakverlies, hoge ecologische voetafdruk
Rode biet	België	€1,20 – €1,50	Lokaal	Lokale oogst, goede bewaargroente

Bron: GfK Belgium Prijsmonitor, Velt, Colruyt Bio-index (2024)

2. Minder transport & opslag

Seizoensgroenten komen vaak van dichtbij. Dat betekent: geen dure koeltransporten, geen importkosten, geen energievervlindende bewaarcellen.

3. Contact met de landbouwer

Boeren hebben tijdens het seizoen vaak grote volumes. Door lokaal en rechtstreeks in te kopen kun je een scherpere prijs afspreken, zeker bij regelmatige afname



Wat nog te vaak over het hoofd wordt gezien, is smaak.

Seizoensproducten worden rijp geoogst, dus niet kunstmatig gerijpt, en zitten dus boordevol smaak. Dat levert extra tevreden klanten op.



TIP: Pas je menukaart sneller aan per seizoen en gebruik producten die dan in overvloed verkrijgbaar zijn voor promoties of vaste gerechten op de kaart. Focus dus meer op dagschotels of een weekmenu en vertel daarbij het verhaal van de boer.



GOED VOORBEELD: Filip van Jerom: “Waarom tomaten gebruiken in een winterslaatje, als je ook heerlijke bieten kunt serveren, gekookt, geroosterd of gemarineerd? Zo bespaar je en kom je origineel uit de hoek”



VOOR EEN HEERLIJKE RECEPT MET BIETEN, [KLIK HIER](#)



Ik was bij de vorige sessie op 18 november 2024 en deed daarna mijn eerste bestelling via Calabi, en ik ben heel enthousiast. Voor het eerst in de acht jaar dat ik bij La Pipe werk, worden de groenten allemaal opgegeten. Klanten geven ook complimenten over het smaakverschil: sla van de boeren smaakt zóveel beter dan die uit de groothandel.

- Elke van La Pipe d'Anvers -

2. Marketing & samenwerking met je landbouwer

Je band met lokale producenten is een krachtig marketingverhaal en kan zorgen voor een verbeterde en unieke gastbeleving. Onderliggend voed je de klant ook op en laat je zien waar het echt om draait. Gebruik elkaar dan ook om nog sterker uit te hoek te komen.

2.1. Marketing en wisselwerking

Enkele zaken komen hier duidelijk naar boven, waardoor een samenwerking extra merkwaarde creëert:

1. Onderscheidend en authentiek

Marketing werkt het best als het geloofwaardig is. Door écht lokaal en seizoensgebonden te werken, onderbouw je je imago met tastbare keuzes en dat werkt onderscheidend.

2. Herkenning & emotionele binding

Door lokaal aan te kopen kan je op “herkenning” en het “trots” gevoel spelen. Zo voelen ze zich betrokken, verbonden, en dat verhoogt loyaliteit.

3. Verhoogde waardeperceptie

Producten die ‘lokaal’ en ‘vers van het veld’ zijn, rechtvaardigen makkelijker een hogere prijs., → Het gerecht vertelt zelf waarom het meer waard is. Dat is een slimme prijszetting.



TIP: Bespreek of je de landbouwer en zijn producten mag benoemen op je kaart of socials, in ruil kun je een korting afspreken.



GOED VOORBEELD: Harvest in Antwerpen communiceert duidelijk over hun leverancier. Zo maakte ze een korte fotoreportage van hun bezoek, waar ze mee helpen gewassen te planten. Klik [HIER](#) voor hun inspirerend voorbeeld.

Een goede wisselwerking gaat uit van een duidelijke win-win. Een beproefde methode hiervan zijn kruisacties: geef bijvoorbeeld klanten korting als ze zowel bij de boer kopen alsook in je restaurant eten, en omgekeerd. Zo versterk je elkaars netwerk én omzet.

2.2. Beleving & storytelling

Durf te tonen met wie je werkt en wat je doet: zichtbaarheid is niet opscheppen, het is uitnodigen. En dat is precies wat een samenwerking tussen boer en horeca sterk maakt.

Organiseer belevingen die je gasten letterlijk in contact brengen met je ingrediënten. Wees daarin creatief en neem het verhaal van de landbouwer mee op je kaart of op je social media.



GOED VOORBEELD: Aspergeteelers Spitsbroek bouwde een hele merkbeleving rond asperges: overnachtingen, diners, rondleidingen. Ze communiceren transparant en creatief, ook al werken ze maar rond 1 product. Laat je verder inspireren via volgende [LINK](#).



TIP: Waarom organiseer je niet samen met je teler een uniek veld-diner, een kookworkshop of een veldbezoek? Zo kan jij een extra ervaring aanbieden aan je klanten.

Ook transparant communiceren kan een meerwaarde betekenen voor je zaak. Wanneer je open communiceert over de oorsprong van je producten en de keuzes die je maakt (bv. seizoensgebonden, lokaal), versterk je het vertrouwen van je klant. Transparantie maakt je verhaal geloofwaardig, en dat weegt zwaarder dan slogans. Het toont dat je keuzes geen marketing zijn, maar beleid.



Door het verhaal van je boer en zijn/haar producten te vertellen, zorg je voor authenticiteit, geef je aan je klanten mee dat je kookt met kwaliteit, én geef je een gezicht aan de producent.
- Karl van Generation Food -

3 Praktisch starten = haalbaar houden



Vertrek je vanuit je bestaande menu, en bekijk je stap voor stap wat er beter kan? Of durf je van nul te beginnen, en ga je met je chef langs bij een boer om samen te bepalen wat er wanneer beschikbaar is? - Paul van Calabi -

Als je liever stap voor stap werkt, begin dan met 1 gerecht en 1 boer. Ga je all-in? Maak samen met je teler een seizoensmenu dat verandert naargelang het aanbod.



TIP: Hou het klein en schaal pas op als je merkt wat werkt in je keuken én bij je klanten.



We hebben een eigen moestuin en schakelen steeds meer boeren in. Mijn tip voor restaurants die niet weten waar te beginnen? Stop met het hele jaar door hetzelfde standaard slaatje te serveren. Kies voor seizoensgroenten, dat is ook goedkoper.

- Filip van Jerom -

Meer weten? Zie ook: [Topic 3.1, Samen groeien & klein beginnen, voor tips over opbouwen van samenwerking met je boer.](#)

4 Logistieke kansen

Er zijn ook logistieke kansen. Zo opperde Ellen van Zeppelin de mogelijkheid om haar zaak te gebruiken als afhaalpunt voor een boer in de buurt. Zo krijg je misschien ook nieuwe klanten en kan je een goede samenwerking opzetten met je boer.

Voorzie ook één vast bestelmoment per week (bijv. dinsdagmiddag) en werk met een vaste lever- of afhaaldag (zoals donderdagavond). Zo ontstaat er structuur en voorspelbaarheid, zowel voor jouw keuken als voor de landbouwer.

Via platformen zoals Calabi, Helder of Volle Grond kun je makkelijk bij meerdere lokale producenten tegelijk bestellen, waarna je de levering gebundeld ontvangt of op een vast punt afhaalt. Als je met collega-zaken in dezelfde buurt bestelt, kun je ook het transport delen of afwisselend ophalen.

Deze aanpak maakt lokaal inkopen haalbaar, zelfs in een drukke horecawerking.

4. TOPIC 2 – LOKALE PRODUCTEN VERWERKEN IN DE KEUKEN

Hoe verwerk je lokale groenten efficiënt, creatief en zonder voedselverlies? De deelnemers brachten praktijkvoorbeelden, technieken en inspiraties aan om meer te doen met minder, ook buiten de klassieke aanpak.

1. Technieken & verwerking

1.1. Fermenteren & bewaren

Gebruik fermenteren, konfijten, roken of drogen om groenten langer houdbaar te maken. Nog niet voldoende kennis? Horeca Forma biedt gratis opleidingen aan rond deze technieken.



VOOR DE OPLEIDINGEN BIJ HORECA FORMA, [KLIK HIER](#)

3 interessante boeken over dit thema:

NAAM	SCHRIJVER	KORTE UITLEG
The Noma Guide to Fermentation	René Redzepi & David Zilber	Klinkt heel moeilijk, maar is het niet. Het beste theoretisch-technische overzicht per type met prachtige recepten.
Over Rot	Meneer Wateetons	Goede technische uitleg en breed scala aan fermentaties, met aandacht voor wat er mis kan gaan.
Verrot Lekker en Verrot Gezond	Christian Weij	Veel smakelijke recepten zonder poespas, ideaal als de technische of theoretische kant je minder ligt.

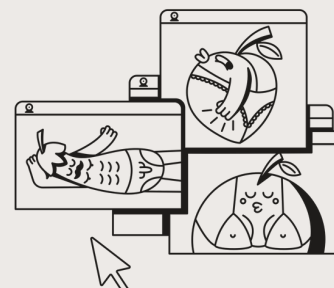
Enkele inspiratieve Instagrampagina's die je kan volgen:

[@fermentthingsbe](#)

[@elder-lab](#)

[@malica-ferments](#)

[@kobofermentary](#)



je kunt ook samenwerken met Gomad. Zij werken met nieuwkomers die grote verwerkingen van lokale groenten voor oa horeca doen. lokaal aankopen én verwerking tot aan levering in de horecazaak.

– Natalie van Elder –



Julie (landbouwer Zilt en Zoet) had plots een grote hoeveelheid augurken. We hebben ze samen en masse opgelegd en bijna een jaar lang kunnen serveren.

- Lien van De Planttrekkerij -



Isis van Walrus op het Zuid serveert bijvoorbeeld tomatensoep doorheen heel het jaar, terwijl het tomatenseizoen maar loopt van juni tot september. "Ik voel nood aan een tussenschakel: een partij die tomaten in de zomer verwerkt tot passata, zodat wij en andere restaurants dit het hele jaar kunnen gebruiken." Dan hoeven we geen minder lekkere tomaten aan te kopen buiten het seizoen.



TIP: Werk samen met collega-chefs of horecazaken die dezelfde groenten of producten nodig hebben doorheen het jaar. Door grotere volumes gezamenlijk te verwerken of in te vriezen, bespaar je tijd, verlaag je de kosten en maak je optimaal gebruik van seizoenoverschotten.

Mogelijke oplossingen voor de verwerking:

- Laat een externe partij instaan voor verwerking, zoals [GOMAD](#).
- Schakel een flexi-jobber in om één grote verwerking te doen.
- Werk met 60-plussers of gepensioneerden via [NESTOR](#) aan voordelig tarief.
- Verdeel de taak onder verschillende keukens binnen één buurt of cluster.

Tijdens de Dinner Hack werd ook besproken dat het nuttig is om vaste gerechten op je menukaart vooraf te koppelen aan een teeltplan.

Als je als chef weet welke groenten, kruiden of volumes je sowieso nodig hebt doorheen het seizoen, kan je dit op tijd communiceren met de teler. Natalie van Elder gaf aan dat het dan mogelijk is om die producten op te nemen in het teeltplan van de boer, waardoor aanbod en vraag beter op elkaar afgestemd zijn.

1.2. De volledige plant benutten

Vele chefs vergeten dat bijna alle groenten volledig verwerkt kunnen worden. Zo werk je niet enkel duurzaam, maar heb je ook minder afvalkosten en optimaliseer je verder ook je winst. Een duidelijke win-win.

Horeca Vlaanderen biedt via de website ["notofoodwaste.be"](https://notofoodwaste.be) diverse checklists, waaronder talrijke bruikbare tips om voedselverlies te beperken.



DOWNLOAD DE CHECKLIST [HIER](#)



Koken volgens Cucina Povera (oftwel armeluiskeuken) is een goede manier om met groenten en no waste te oefenen. In deze keukens gaat het over gerechten te laten shinen gewoon door de kwaliteit van 'goedkopere' producten. Laat je inspireren door boerenkeukens!

-Natalie van Elder -

De volledige plant benutten hoeft niet moeilijk zijn. Zo kwam tijdens het gesprek een creatieve en vooral lekkere manier van verwerken naar boven: maak van overschotten "groentenchips", zoals wortelloof of bladeren en trek een bouillon van preigroen



VOOR HET RECEPT VAN GROENTENCHIPS, [KLIK HIER](#)



GOED VOORBEELD: Lien van De Planttrekkerij verwerkt bv. bietenblad/savooiekool als serveerschotel of loof als garnituur. Zo verwerk je de resten op een originele en verrassende manier.

3 interessante boeken over dit thema:

NAAM	SCHRIJVER	KORTE UITLEG
Groenten	Mari Maris	Uitgebreide basiskennis voor chefs die aan de slag willen met groenten
Zes Seizoenen	Joshua McFadden	Eenvoudige, uitgekiende recepten die tonen hoe je groenten kunt bereiden als ze op hun best zijn.
Een nieuwe kijk op eten	Anna Jones	Recepten met seizoensgroenten en granen die gezond, voedzaam, heel lekker en gemakkelijk te maken zijn

Of haal je inspiratie bij ["empty your fridge"](#) een blog vol tips, tricks en recepten.

1.3. Smokkel groenten in klassiekers

Er wordt nog klassiek omgesprongen met groenten als bijgerecht bij vlees of vis. Je kan ook groenten “smokkelen” in traditionele gerechten, zoals spaghettijsaus of verse bouillon, zonder dat de klant dit merkt. Zo werk je gezonder en met meer lokale groenten.



TIP: Verwerk goedkope ingrediënten als knolselder en bloemkool of bonen in bechamelsaus, courgette of wortel in cake. Ook puree is een perfect gerecht om groenten in te smokkelen. Wees dus creatief en test uit! Verander een klassieke tomatensaus bij pasta eens door een kruidige versie met pompoen of wortel in de winter.



VOOR BECHAMELSAUS MET WITTE BONEN, [KLIK HIER](#)

1.4. Inzicht in bereidingstijd & technieken

Een veelgestelde vraag van de horeca-ondernemers was om per groente duidelijke informatie mee te geven, zeker bij minder bekende of vergeten groenten. Door bij elk product ook de bereidingstijd, bewaartips, snijtijd en gebruiksmogelijkheden te vermelden, krijgt de chef een realistischer beeld van wat er nodig is om ermee te werken. Durf dit ook expliciet te vragen aan de landbouwer.

Paul van Calabi gaf aan dat er gewerkt wordt aan een platformfunctie of infofiches die deze informatie bundelen, inclusief een receptvoorbeeld. Zo wordt het voor horecazaken eenvoudiger om lokale producten efficiënt te integreren in hun keuken.



Als ik weet dat het schillen van aardpeer me 30 min kost, dan hou ik hier rekening mee en plan ik dat anders in.

– Paul van El Puerto / A La Marine –

2. Keukenorganisatie & planning

2.1. Kleine kaart = minder verspilling

Durf te kiezen voor een beperkt vast menu, dat geeft ruimte om in te spelen op het aanbod of overschotten bij de boer.



TIP: Werk meer met suggesties of een vast weekmenu op basis van leveringen van je teler. Vraag dus naar de beschikbaarheid en stel dan je menu samen.

2.2. Minder serveren met meer beleving

Lokaal inkopen vraagt om kleine aanpassingen, maar biedt ook veel 'verborgen' voordelen. Zo heb je minder (individuele) verpakkingen, en verpakkingsmateriaal vormt nu juist het grootste percentage van het afval, wat een extra kostenpost is.



We moeten af van te denken in klassieke patronen als chef. Denk dus minder in uniforme borden en presentaties, en meer in unieke creaties die er best allemaal anders uitzien. Zo moeten je ingrediënten niet altijd dezelfde vorm of lengte hebben.

- Lien van De Planttrekkerij -

Een opvallend inzicht tijdens de Dinner Hack was dat kleinere porties, in combinatie met een sterk verhaal, vaak beter werken dan een groot bord zonder context. Door lokale groenten in de kijker te zetten, bijvoorbeeld een kleine portie geroosterde biet met een seizoenskruid, verhoog je de smaakimpact én vermijd je te veel voedselverlies.

Bovendien kan zo'n gerecht eenvoudig voorbereid worden tijdens de mise-en-place, waardoor het praktisch blijft in een drukke service.



Door af te stappen van de klassieke bijhorende slaatjes en te gaan voor één kleine portie lokale groente met meer smaak en verhaal, worden de groenten voor het eerst allemaal opgegeten.

- Elke van La Pipe D'Anvers -

2.3. Bewust meten = beter plannen

Wie lokaal en vers werkt, moet flexibel zijn, maar ook slim plannen. Door actief te meten wat er dagelijks of wekelijks wordt weggegooid in de keuken, krijg je zicht op structurele verspilling. Dat kan gaan om snijresten, rauwe overschotten, of wat systematisch terugkomt van op het bord (zoals slaatjes of brood).

Die inzichten helpen je om je aanbod bij te sturen, je mise-en-place te verfijnen en je kostenefficiëntie te verhogen.

Zo kan je ermee aan de slag gaan:

- Start met meten: Registreer gedurende één maand wat je dagelijks weggooit. Noteer niet alleen de hoeveelheid, maar ook het type product (bv. rauwe groenten, brood, mise-en-place die niet opgebruikt is) en de reden van verlies.
- Hou het per gerecht bij: Gebruik een eenvoudig schema of template met kolommen zoals:
 - Datum
 - Gerecht
 - Product / component
 - Hoeveelheid
 - Reden van verspilling
 - Mogelijke oplossing
- Zoek patronen: Merk je dat brood of slaatjes systematisch blijven liggen? Vraag dan expliciet of klanten het willen. Of vervang het door iets met meer impact en minder verlies, zoals een kleine portie gefermenteerde groente, soepje of bite.

3. Leren van elkaar

3.1. Leren van en met landbouwers

De samenwerking tussen boer en chef gaat verder dan louter leveren en verwerken. Het uitwisselen van kennis over producten, technieken, timing en recepten versterkt het wederzijds begrip én de kwaliteit op het bord.

Deze 3 redenen kwamen vaak aan bod:

1. Landbouwers hebben vaak diepgaande kennis van hun producten, teeltwijze, seizoenslogica én recepten.
2. Chefs kunnen die kennis gebruiken om creatiever, efficiënter en duurzamer te koken.
3. Boeren op hun beurt hebben baat bij feedback van chefs over hoe hun producten verwerkt worden en wat wel of niet werkt in de keuken.



TIP: Nodig je boer uit in de keuken voor een korte demo of gesprek over specifieke groenten. Of vraag bij levering om een fiche, suggestie of zelfs een simpele bereidingswijze.

Weet je niet goed wat je moet maken met het huidige beschikbare aanbod van seizoensgroenten? Durf dan actief uitleg of een demo te vragen aan je landbouwer. Zo krijg je zelf de kennis in handen en kun je je klanten ook sneller iets nieuws aanbieden.

Durf als chef ook je gerecht of verwerking delen met de landbouwer van zijn/haar producten, dit kan dan gebruikt worden om andere klanten of collega's te inspireren. Een goede samenwerking zorgt voor voor beide kanten een win-win.

3.2. Vorm, maat & imperfectie omarmen

Heb begrip voor imperfecties bij groenten en fruit: niet elke wortel is recht en niet elke krop is even groot. Dat vraagt een mentale shift, én creativiteit in de keuken. Maar visueel afwijkende groenten zijn net zo smaakvol, én vaak goedkoper of overvloediger beschikbaar.



TIP: Vraag aan landbouwers om 'reststromen'* actief te vermelden op platforms zoals Calabi of Helder, of rechtstreeks bij jou als chef.

*Reststromen in voeding verwijzen naar de bijproducten of ongebruikte delen van voedselproducten die overblijven na de primaire productie.

5. TOPIC 3 – SAMENWERKEN MET LOKALE LANDBOUWERS

Hoe bouw je een duurzame samenwerking op tussen boer en chef?

Op basis van de Dinner Hack groepeerden we concrete tips over planning, vertrouwen, communicatie en collectieve organisatie.

1. Vind & verbind

1.1. Vind je landbouwer

Er zijn verschillende manieren om met lokale producten en landbouwers te werken. We zetten ze graag even kort op een rij.

Tabel 1: Vind lokale boeren in provincie Antwerpen

PLATFORM/BRON	LEVEREN OOK AAN HORECA?	ZOEKGEMAK VOOR HORECA	OPMERKINGEN
<u>Recht van bij de Boer</u>	Sommige wel	Filters per regio	Gericht op B2C, maar je kan boeren zelf contacteren
<u>Steunpunt Korte Keten</u>	Individueel	Per provincie/regio	Informeel netwerk, geen bestelplatform
<u>CSA-netwerk Vlaanderen</u>	Afhankelijk per boer	Lijst per gemeente	Meeste CSA's leveren B2C maar open voor dialoog

Tabel 2: Bestelplatformen en initiatieven voor horeca in Antwerpen

NAAM	GERICHT OP HORECA	LEVEREN AAN HORECA?	BESTELFUNCTIE	EXTRA TROEF
<u>Helder</u>			Ja (online)	Meerdere boeren tegelijk bestellen
<u>Calabi</u>			Ja (online)	Meerdere boeren tegelijk bestellen
<u>Volle Grond</u>			Nee – via Calabi of fysiek	Biologisch en coöperatief netwerk
<u>Growzer</u>			Ja (breed)	Centrale keukenbeheer, facturatie
<u>Foodsavers Antwerpen</u>			Niet voor alles	Verwerkte producten uit overschotten

1.2. Samenwerking de eerste stappen

Samenwerken is een proces. Je bouwt het op in stappen:

1. Eerst leer je elkaar kennen (verkennen).
2. Dan deel je info: wat heb jij? Wat zoek ik?
3. Daarna maak je pas afspraken.
4. Vervolgens geef je samen iets vorm (gerechten, acties, boxen...).
5. En als het goed zit, dan ga je door en verbeter je verder.

→ Gebaseerd op het 5-stappen model voor samenwerken - Kaats, Opheij & Vermeulen (2010)



TIP: Werk ook samen met andere horeca-zaken. Als meerdere horecazaken in een buurt of segment (bv. lunchbars, veggie, fine dining) samenwerken, kunnen ze:

- Volumevoordelen creëren
- Gezamenlijk bestellen of laten leveren
- Samen snij- of verwerkingsdiensten delen
- Eénzelfde teler ondersteunen met vaste afname

1.3. Transparante communicatie & planning

De kracht van lokaal samenwerken ligt in afstemming. Maar in de praktijk blijkt net dát vaak moeilijk: horeca werkt op korte termijn, landbouw op langere.

Hier zijn de specifieke afspraken om te maken:

ONDERDEEL	AFSPRAKEN
Bestelmoment	Voor wanneer moet de bestelling binnen zijn?
Levering	Op welke dagen en hoe laat?
Verpakking	In kratten, zakken, bulk of porties?
Min/max volumes	Wat is haalbaar per product?



GOED VOORBEELD: Ellen van Café Zeppelin is van plan zelf ketchup te maken van tomatenoverschotten, die ze daarna het hele jaar door kan serveren bij Croque-monsieurs. Op het juiste moment bestellen is dus de boodschap: koop seizoensproducten voordelig in en verwerk ze voor later gebruik.



VOOR HET RECEPT VOOR VERSE KETCHUP, [KLIK HIER](#)

VOOR LANDBOUWERS: Een interessant document is beschikbaar om verschillende soorten samenwerkingen te onderzoeken met interessante tips. Je kan deze vinden op LLAEBIO.be.



OM HET DOCUMENT TE DOWNLOADEN, [KLIK HIER](#)

1.4. Plannen op het ritme van de natuur

Lokaal koken betekent dat niet alles altijd beschikbaar is, en dus je menu meebeweegt met het seizoen en de realiteit van het veld. Groenten zijn er niet het hele jaar door, volumes variëren, en het weer heeft impact. Dat vraagt vooruitdenken, flexibiliteit én duidelijke communicatie naar je klant.

Hoe plan je slim?

1. Werk met een vaste menukaart en één wisselende suggestie, gebaseerd op het actuele aanbod.
2. Bespreek met je teler 1× per maand wat eraan komt (bv. “binnen 3 weken veel courgette”).
3. Plan je mise-en-place rond de leverdag: bijvoorbeeld dinsdagochtend levering, dinsdagmiddag verwerking.



TIP: bouw samen met enkele Horeca-collega's en landbouwers een sectoroverschrijdende community. Dit kan bijvoorbeeld via WhatsApp, met aparte thema's zoals: technieken, menuplanning, voedselverlies en actueel aanbod.

Naar de klant toe: Leg uit waarom je menu verandert: zet het op de kaart, vertel het aan tafel of post het online. Klanten begrijpen dan sneller waarom gerechten wisselen én dat de prijs soms iets hoger ligt, omdat er kwaliteit, ambacht en versheid achter zit.

Meer weten? Zie ook: [Topic 1 punt 3, Marketing & samenwerking met je landbouwer, voor tips over hoe je dit kan aanpakken.](#)



Velt vzw heeft een handige online seizoenskalender waarop je per maand kunt zien welke groenten en fruit in het seizoen zijn. Je vindt deze [HIER](#).



VOOR EEN DOWNLOADBARE VERSIE, [KLIK HIER](#)

2. Arbeid, verwerking & efficiëntie

Een van de grootste drempels voor horeca om lokaal te werken, is de extra arbeid die het vraagt: producten komen ongewassen, ongesneden, zonder standaardverpakking of portie-controle. Zeker in kleinere keukenteams kan dat een groot verschil maken.

Volgende mogelijkheden zijn er:

- Sociale economie: zo kan samenwerking met de sociale economie een mogelijke oplossing bieden. In Antwerpen en omgeving zijn er verschillende interessante organisaties die arbeid kunnen verlichten via verwerking, verpakking of logistieke ondersteuning. In volgende tabel vind je een kort overzicht van deze bedrijven en organisaties in en rond Antwerpen:



NAAM ORGANISATIE	REGIO	WAT ZE DOEN	VOOR HORECA?	WEBSITE / CONTACT
Arop	Wilrijk	Verpakken, assembleren, logistiek ondersteuning		www.arop.be
Werkhuizen MIN	Deurne	Verpakken, sorteren, handmatige verwerking		www.whmin.be
Kunnig	Antwerpen	Maatwerk voor o.a. horeca, eenvoudige verwerking van voeding		www.kunnig.be
Stroom Maatwerk	Merksem	Logistiek, circulair werk, ondersteuning bij voedingsverwerking		antwerpen.be – sociale economie
Foodsavers Antwerpen	Antwerpen	Verwerkt voedseloverschotten tot nieuwe producten, snijden/portioneren mogelijk	Ja, via sociale economie	www.foodsavers.be

- Bundel met collega-horeca: Heb je beperkte volumes? Bekijk of je samen met een collega in de buurt één snijronde of wasservice kunt laten uitvoeren. Dit verlaagt de kost per stuk.
- Verwerk voor: Als je ruimte hebt in je keuken, voorzie 1 shift per week voor prép van lokale producten: groentebasis snijden, fermenteren, konfijten, invriezen.



TIP: combineer dit met je strategie rond voedselverlies. Wat over is, kan mee de basis vormen voor dit verwerkingsmoment.

3. Vertrouwen en klein beginnen

Samenwerken met landbouwers betekent ook vertrouwen opbouwen, en vraagt geen grote sprongen maar kleine en haalbare keuzes. Dus niet elke keuken kan en moet meteen volledig lokaal overschakelen, en dat hoeft ook niet. Door met één product of één teler te beginnen, ontstaat ruimte voor vertrouwen, testen en bijsturen.

Volgende stappen kan je hierbij nemen:

1. Start met een stabiel product zoals, bieten of aardappelen, en een gerecht waar je controle over hebt.
2. Geef ook feedback aan de landbouwer: wat liep goed? Wat kon beter?
3. Vul aan met je groothandel tot je zekerder wordt over timing en volumes.
4. Start een testperiode van 4 weken waarin je één lokaal ingrediënt telkens in een ander gerecht verwerkt.



Laat ons niet vergeten waar het uiteindelijk om draait: de kwaliteit van het eten. Ik ben ervan overtuigd dat lokale producten gewoon lekkerder zijn dan wat je bij de groothandel vindt.

Dat is de kracht van dit verhaal.

- Paul van El Puerto / A La Marine -

Meer weten? Zie ook: [Topic 1.3 – Praktisch starten, voor tips over hoe je je keuken stap voor stap klaarmaakt voor lokaal koken](#)

4. Hubs, boerenmarketen & collectief organiseren



GOED VOORBEELD: Patricia van Barrio en Ellen van Zeppelin gaven aan dat ze plannen hebben om een boerenmarkt op te starten in hun buurt. Zo willen ze lokale landbouwers rechtstreeks met consumenten én horeca verbinden. Dit creëert niet alleen een extra verkoopkanaal voor boeren, maar ook een sterk verhaal en meer zichtbaarheid voor haar zaak.



We hebben meer echte hubs nodig rond de stad waar boeren hun producten kunnen afzetten.

Van daaruit kunnen restaurants bevoorradt worden. Daarom dat ik ben gestart met mijn foodhub, voorlopig alleen in Melsele, maar ik hoop snel te kunnen uitbreiden.

- Héléne van Helder Foodhub -

5. Checklist voor een goede samenwerking

Gebruik deze laagdrempelige checklist om een goede basis te creëren. Vink af wat je ondertussen al in orde hebt gebracht.

Voor horeca:

	Heb je al een duidelijk zicht op de beschikbaarheid van producten, wanneer ze in seizoen zijn en in welke volumes?
	Werk je genoeg met flexibiliteit zodat je menu meebeweegt met het ritme van het veld en de seizoenen?
	Heb je al duidelijke afspraken gemaakt over levering, manier van verpakking en bestelmomenten?
	Heb je genoeg inspiratie en productinformatie van de teler zelf gekregen om mee aan de slag te gaan zoals teeltverhaal, smaak, verwerking?
	Heb je zelf transparant over je noden gecommuniceerd zoals timing, prijs en volumes die je nodig hebt?

Voor landbouwers:

	Heb je al een duidelijk zicht wat de keuren van je klant aankan qua verwerking, tijd en opslag?
	Is er al een overleg geweest over levermomenten en hoeveelheden die haalbaar zijn, en is dit ook schriftelijk vastgelegd?
	Heb je je klant ook al extra info mee gegeven over productgebruik, producten per seizoen, inspiratie en bewaartips?
	Heb je al expliciet voor feedback gevraagd na de eerste bestellingen, wat werkt goed, wat minder?
	Heb je met je klant al samen gezeten en meegedacht over prijszetting, verpakking en langetermijnafspraken.

6. COLOFON / PARTNERS / DANKWOORD

1. Wie was aanwezig tijdens deze dinner hack

Klik op de links om naar de website te gaan of één van de deelnemers te contacteren.

NAAM	BEDRIJF	GROEP	CONTACT
Hélène Janssens	<u>Helder</u>	Netwerk/ Platform	<u>admin@besthelder.be</u>
Madeleine Louws	<u>Stad Antwerpen</u>	Horeca-manager	<u>madeleine.louws@antwerpen.be</u>
Julie Van Overmeiren	<u>Zilt & Zoet</u>	Landbouwer	<u>julie.ziltenzoet@gmail.com</u>
Paul de Lange	<u>Calabi</u>	Netwerk /Platform	<u>paul@calabi.be</u>
Zara De Meyer	<u>Stad Antwerpen</u>	Horeca-manager	<u>zara.demeyer@antwerpen.be</u>
Lien De Brabander	<u>Planttrekkerij</u>	Horeca	<u>welkom@planttrekkerij.be</u>
Elke Daelemans	<u>LA PIPE D'ANVERS</u>	Horeca	<u>info@lapipedanvers.be</u>
Filip De Pauw	<u>Jerom</u>	Horeca	<u>filip@restaurantjerom.be</u>
Ellen Pleysier	<u>Zeppelin</u>	Horeca	<u>mailzeppelin@telenet.be</u>
Patricia Meeusen	<u>Bario Tappa</u>	Horeca	<u>Patricia.meeusen@gmail.com</u>
Anton Vandenhoute	<u>Bourla</u>	Horeca	<u>info@bourla.be</u>
Gijs Van den Bleeken	<u>Kempengoud</u>	Landbouwer	<u>info@kempengoud.be</u>
Natalie Schrauwen	<u>Elder</u>	Docent / Etenschapper	<u>info@elder-lab.com</u>
Tijs Van Langenhoven	<u>FERM</u>	Netwerk	<u>tvanlangenhove@samenferm.be</u>
Karl Magnus	<u>Generation Food</u>	Facilitator / netwerk	<u>Karl@proef.org</u>
Isis Eckardt	<u>Walrus</u>	Horeca	/
Paul Sysmans	<u>El Puerto / A La Marine</u>	Horeca	<u>info@elpuerto.be</u>

2. Interessante links van de stad Antwerpen

Als horeca-uitbater in Antwerpen kun je rekenen op ondersteuning van de stad via de horeca-managers. Zij helpen je bij al je vragen over regelgeving, vergunningen, communicatie, subsidies of netwerking met andere ondernemers.

Contactpersonen:

- Madeleine Louws – horeca-manager: madeleine.louws@antwerpen.be
- Zara De Meyer – horeca-manager: zara.demeyer@antwerpen.be

Meer info: [Detailhandel en horeca | Antwerpen](#)



GOED IDEE: Blijf op de hoogte van het laatste ondernemersnieuws, en schrijf je in op onze [NIEUWSBRIEF](#)

Extra ondersteuning voor horeca-uitbaters

Via de website vind je ook:

- Informatie over vergunningen en verplichtingen
- Coachingstrajecten (gratis begeleiding op maat)
- De renovatietoelage voor horecazaken
- Thematische inspiratiesessies

Meer info: [Ondernemen als horeca-uitbater | stad Antwerpen](#)



TIP: Heb je hulp nodig bij het implementeren van deze roadmap? Als Horeca-ondernemer, met een vestigingsnummer in Antwerpen, heb je recht op 2 gratis coachings. Je kan deze [HIER](#) aanvragen.



7. RECEPTEN

Gefermenteerde bieten

INGREDIËNTEN	BESCHRIJVING
• 3 stevige rode, gele en/of chioggiabieten • 1 bussel radijzen of een kwart daikon • Een paar takjes dille • Een paar pimentbessen • Een paar zwarte peperkorrels • Venkelscherm • Pekelwater van 3%	1. Boen de bietjes en radijzen goed schoon, en snij in mooie dunne plakjes. 2. Leg de plakjes biet en radijs om en om in de pot, en leg er ook dilletakjes, een paar peperkorrels en pimentbessen bij. 3. Duw goed aan tot een centimeter onder de rand en giet er dan je afgekoelde pekewater overheen. Hou de bietjes onder de pekewater met een klein schoteltje en sluit af. 4. Na een dag of twee beginnen je knolletjes flink wat koolstof te produceren. Je fermentatiepot borrelt dat het een lieve lust is en als je de beugel opent hoor je een enthousiaste pssssjjjt! 5. 2 weken later stopt het geborrel en ruiken je knolletjes heerlijk friszuur. 6. Ze zijn nu klaar voor gebruik.
Lekker met: • Als sidedish bij een kaasdessert. • In een tabouleh. • In een slaatje. • Gepureerd als een dip.	

Groentenchips

INGREDIËNTEN	BESCHRIJVING
• Kool of groentenloof. Afhankelijk wat er beschikbaar is. • Gerookte paprika • 1 citroen • Olijfolie • Zout • Peper	1. Scheur de donkere bladeren van je kool, of groentenloof in kleine stukken en leg in de ovenplaat 2. doe er wat olijfolie, zout, en ander kruiden naar smaak over 3. in de oven aan 180°C tot bruin en knapperig als het snel moet gaan 4. als je wat meer tijd hebt, aan 120°C tot ze droog zijn 5. Doe alles in een kom en doe 1 tl paprikapoeder, 1 el olijfolie, sap van 1 citroen en zout erover. schud.
Of gebruik een andere kruiding: tamari-gember-sesam of wasabi-limoen-honing.	

Bechamelsaus van witte bonen

INGREDIËNTEN	BESCHRIJVING
• 500 gr. witte bonen • Laurier • 1 bol Look • 250 ml.Zonnebloemolie • oregano • Snuifje zout	1. Overgiet 500gr witte bonen met heet water en laat ze een nacht weken. Giet het weekwater af en laat ze koken in vers water, met laurier, een schep zout en bouillonpasta tot ze boterzacht zijn. 2. Pel de looktenen en laat ze zacht sudderen in 250ml zonnebloemolie tot ze bovendrijven en goudbruin en geurig zijn. 3. Schep de bonen met een schuimspaan terwijl ze nog heet zijn in de blender, voeg de olie en looktenen toe en mix glad. Gebruik extra kookvocht van de bonen als je een gladder, romiger resultaat wil. Voeg de oregano toe, en proef of er extra zout nodig is.
Extra tips: • Kook altijd zelf je bonen, dat is lekkerder • Mix je bonen als ze nog warm zijn, dan is het resultaat veel gladder • Gebruik als 'bechamel', als fondu, als dip of als puree.	

ELDER ketchup

INGREDIËNTEN	BESCHRIJVING
• 800 gr kerstomaten • 200 gr tomatenconcentraat • 20 gr honing • 2 uien • 2 teentjes look • 1 gr kaneel • 1 gr laurier • 1 gr piment • 2 gr zwarte peper • 1 gr nootmuskaat • 400 ml wittewijnazijn • 50 gr zout	1. Giet wat olijfolie in een vuurvaste pan en bak hierin de kruiden aan gedurende 2 minuten zodat de smaken zich ontwikkelen. 2. Voeg de gesnipperde ui en knoflook toe en laat stoven tot deze glazig zijn. 3. Voeg de kerstomaat toe en bak aan tot deze zacht wordt. Voeg vervolgens de honing en tomaten toe. Pureer het geheel en laat vervolgens pruttelen op een zacht vuurtje gedurende 30 minuten met alle kruiden en specerijen. 4. Vul heet af in gesteriliseerde flessen.
Serveer het bij croque-monsieur of verse frietjes.	

8. Generation Food

OVER GENERATION FOOD:

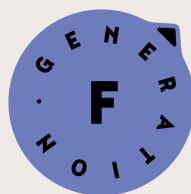
GENERATION FOOD IS EEN UNIEK SAMENWERKINGSVERBAND DAT DUURZAME EN GEZONDE VOEDING TOEGANKELIJK WIL MAKEN VOOR IEDEREEN DOOR MIDDEL VAN ONDERNEMERSCHAP. VIA EVENEMENTEN ZOALS MAKEATHONS, DINNER HACKS EN MASTERCLASSES INSPIREREN EN ONDERSTEUNEN WE (POTENTIËLE) ONDERNEMERS IN DE VOEDINGSSECTOR. ONZE COMMUNITY RICHT ZICH OP DE PIJLERS ONDERNEMERSCHAP, DUURZAME VOEDING EN SAMENWERKING, VANUIT HET PERSPECTIEF VAN DIVERSE PARTNERS, OM BIJ TE DRAGEN AAN DE TRANSFORMATIE NAAR EEN DUURZAAM VOEDSELSYSTEEM.

9. Notities

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



DEZE TOOL IS MOGELIJK GEMAAKT DOOR DE FINANCIËLE
STEUN VAN STAD ANTWERPEN.



Copyright Generation food 2025
Vragen? [Generationfood.be](https://generationfood.be) of Karl@proef.org