

‘Leveranciers kunnen niet altijd leveren’

Een mooi gerecht aan je klanten voorzetten. Dat is het doel van elk restaurant. Hoe spelen restauranthouders in op de vraag naar lokaal voedsel? Ronald Bouwhuis, chef de cuisine bij Kawop, vertelt voor de lockdown: “Kwaliteit is echt iets waar onze klanten meer voor willen betalen. Daarom mogen leveranciers gerust tegen mij zeggen dat ze niet kunnen leveren, kwaliteit staat voorop.”

Door Alieke Hilhorst

Restaurant Kawop begint 33 jaar geleden als een sprong in het diepe voor chef-kok Ronald Bouwhuis. Vanuit West-Nederland komt hij terug naar zijn geboortegrond Lochem om daar in een monumentaal pand een restaurant te beginnen. Nu runt hij het goedlopende restaurant Kawop met een Frans-Belgische keuken en wisselt het menu meerdere keren per jaar. Hiervoor is Bouwhuis sterk afhankelijk van lokale leveranciers, maar dat maakt de producten kwalitatief een stuk beter en Bouwhuis kan elke dag iets anders serveren.

Voor het menu werkt Kawop met de seizoenen mee. Op dit moment is het wildseizoen in volle gang en staat de menukaart vol met Achterhoekse wild. “Ik kijk naar wat verkrijgbaar is”, zegt Bouwhuis, voordat alle restaurants hun deuren sloten vanwege de lockdown. “Wild, asperges en oesters, daarvoor kijk je naar de leveranciers en naar wat zij kunnen leveren. Een groothandel kan alles op



FOTO: S. KUIJK FOTOGRAFIEERT

Chef-kok Ronald Bouwhuis voor zijn restaurant Kawop in Lochem.

elk moment ergens vandaan halen. In het begin bestelde ik daar mijn vlees. Als ik dan rundvlees uit Brazilië binnen kreeg, merkte je dat het lang onderweg was geweest. Het vlees was smaak en vocht verloren. Toen ben ik op zoek gegaan naar een leverancier die dichterbij in de buurt zat en kwam uit bij vleesboerderij ‘t Have in Almen.” Twintig jaar later is Bouwhuis er nog steeds klant en serveert

in zijn restaurant vlees van hun Limousin-koeien. Dat is ook zo terug te vinden op de kaart van Kawop. “Ik merk wel dat klanten het steeds belangrijker vinden om te weten waar hun stuk vlees vandaan komt. Als ik op de kaart alleen ‘ossenhaas’ zou zetten, weet ik dat ik vragen ga krijgen over waar dat dan vandaan komt. Op onze kaart staat daarom: Tournedos de boeuf Limousin, ossenhaasbiefstuk van Limousin-rund uit Almen met rodewijnjus en bosui. Dat bewustzijn komt denk ik omdat klanten hier meer betalen dan in de supermarkt en er hier ook echt voor gaan zitten. In de winkel gooi je het snel in je mandje.”

Lokale producten

Alles lokaal inkopen is vanwege de kosten niet te doen, volgens Bouwhuis. Ook zijn niet voor alle producten lokale leveranciers te vinden, maar hij vindt het wel fijn om veel met lokale, verse producten te werken. “Ik denk dat de verhouding op dit moment 60% lokaal is. Daar zouden nog best wat meer zuivelproducten bij kunnen, zoals kaas en yoghurt, maar die heb ik nog niet kunnen vinden in de omgeving. Wij halen de

meeste producten zelf op bij de boer, dat doen we gemiddeld één keer per week.”

De leveranciers zijn afhankelijk van hun oogsten en daarmee Kawop ook. “Doordat ik vaak zelf langs ga bij de boeren, kan ik meteen kijken hoe de producten erbij liggen. Ik maak een praatje met de eigenaren en kan de producten ruiken en vasthouden. Je weet gelijk welke kwaliteit je in handen hebt en je kunt horen hoe de boer vol passie over zijn of haar product praat. Dat kan ik dan weer overbrengen naar mijn klanten en dat vinden zij heel erg leuk. Het is voor mij natuurlijk ook gewoon een uitje om producten op te halen, hele dagen in de keuken staan, is ook niet altijd een pretje”, zegt Bouwhuis. In eigenlijk alle gerechten op de kaart zijn lokale producten verwerkt, niet allemaal met naam en toenaam. Zo komen vrijwel alle seizoensgroenten van lokale tuinderij Nieuwe Weelde in Angerlo of van Landgoed Velhorst in Lochem.

Dat de producten vers zijn, is een groot voordeel, maar het directe contact met de boer is dat ook. “Bij groothandels koop je vanuit een webshop, dat is prima, maar zodra je

vragen hebt of op zoek bent naar een specifiek product, loop je tegen een muur. Dan moet je heel erg je best doen om iemand te spreken die er verstand van heeft. Naar mijn lokale leveranciers kan ik een appje sturen en krijg ik in no-time antwoord. Andersom precies hetzelfde, zij kunnen ook contact opnemen met mij.

60%

Ik denk dat de verhouding 60% lokaal is. Daar kan wel wat zuivel bij.

Het is heel wederzijds en dat werkt heel prettig. Ze kunnen gerust tegen me zeggen dat ze niet kunnen leveren, dan moet ik gewoon iets anders bedenken. Bij vleesboerderij ‘t Have slachten ze ongeveer een keer in de drie weken een koe, maar ik kan elke avond 35 man in het restaurant hebben zitten. Dan ga ik naar de slager. Zodra er weer vlees van de boerderij beschikbaar is, kies ik daar gelijk voor”, vertelt Bouwhuis.

Win-win

Aan leveranciers geen gebrek, maar ze moeten wel een beetje in de buurt zitten. “Je moet ook de kosten een beetje in de gaten houden. Kwaliteit is belangrijk, maar er iets aan verdienen ook.” De streekproducten zijn vaak duurder dan de producten van de groothandel, maar voor Bouwhuis zijn de kwaliteit en versheid doorslaggevend. “Ik let zelf op wat er allemaal hier in de buurt zit qua leveranciers, maar ik heb ook wel eens gasten in het restaurant zitten die zeggen ‘wij verbouwen dit en dit’. Elke week is er een biologische markt voor ons restaurant, daar kun je ook veel inspiratie op doen. Zo kwamen we een van onze groenteleveranciers tegen.”

Bouwhuis is ervan overtuigd dat mensen meer willen betalen voor lokale producten als het verhaal maar wordt verteld. Iets wat hij graag doet en kan, omdat hij dagelijks werkt met de producenten en hun producten. “Mensen zitten maar één avond bij mij en verwachten dan meer dan als ze thuis zouden eten. Wij proberen dat te doen door een verhaal van onze gerechten en producten te vertellen en ik merk dat de gasten dat waarderen. Het is een win-winsituatie voor iedereen. De klanten hebben heerlijk eten, we steunen lokale ondernemers en ik mag met mooie producten werken.”



Het interieur van restaurant Kawop. Bouwhuis zet zijn gasten het liefst producten uit de streek voor.

Duitse minister pleit voor duurdere voeding

Berlijn – De Duitse minister voor Voeding en Landbouw, Cem Özdemir (Die Grünen), pleit voor hogere prijzen voor voeding en landbouwproducten. De kersverse minister heeft een flinke ommezwaai aangekondigd in het landbouwbeleid.

Özdemir wil onder meer een einde aan dumprijzen voor levensmiddelen. “Die ruïneren boeren, verhinderen beter dierenwelzijn, zijn slecht voor biodiversiteit en klimaat”, aldus de minister in een interview met de zondagskrant ‘Bild am Sonntag’. Volgens Özdemir moeten alle kosten van de voedselproductie in de prijs tot uitdrukking komen.

De uitspraken hebben inmiddels de discussie over voedselprijzen flink aangewakkerd, volgens Duitse media. Meerdere organisaties hebben inmiddels geëist dat hogere prijzen voor levensmiddelen en vlees voor lagere inkomens gecompenseerd gaan worden. Ook CDU/CSU wijst vanuit haar nieuwe positie als oppositiepartij op de sociale aspecten, is te lezen in vakblad TopAgrar.



FOTO: BUNDESMINISTERIUM FÜR ERNÄHRUNG UND LANDWIRTSCHAFT

De Duitse minister voor Voeding en Landbouw, Cem Özdemir, wil een einde aan dumprijzen voor levensmiddelen.

De voorganger van Özdemir, Julia Klöckner van CDU, pleitte ook al voor een eind aan het stunten met voedselprijzen in supermarkten, maar de huidige regering gaat daarin veel verder. De nieuwe minister van milieu, Steffi Lemke, is eveneens van Die Grünen en heeft inmiddels plannen aangekondigd voor forse reducties van onder meer het gebruik van kunstmest en bestrijdingsmiddelen.

der. De nieuwe minister van milieu, Steffi Lemke, is eveneens van Die Grünen en heeft inmiddels plannen aangekondigd voor forse reducties van onder meer het gebruik van kunstmest en bestrijdingsmiddelen.

Verstoorde aanvoer leidt tot regionale schaarste aan frites

Brussel – Op een aantal plekken in de wereld is schaarste aan frites. Daardoor worden prijsstijgingen verwacht, meldt de Vlaamse zakenkrant De Tijd.

In Japan heeft McDonald's de porties frites verkleind. Fastfoodketen KFC kon tijdelijk geen frites serveren in Japan. Hamburgerrestaurant JG Melon in New York serveert ook tijdelijk geen frites. In Zuid-Afrika is sprake van een aardappeltekort, waardoor onder meer chipsmerk Lay's van PepsiCo niet meer in alle winkels ligt.

De tekorten hebben te maken met verstoringen in de productie en logistiek als gevolg van de coronacrisis. Ook bij de Belgische aardappelverwerker Agristo leidt corona tot een moeilijke situatie, zegt CEO Filip Wallays tegen De Tijd. “Omdat zo veel mensen ziek zijn of in quarantaine zitten, is het moeilijk om een volledige bezetting te halen.”

Christophe Vermeulen, CEO bij de brancheorganisatie van aardappel-

verwerkers in België, bevestigt dat aardappelverwerkers het druk hebben. “Ik hoor bij onze leden dat de orderboeken vol zitten tot in juni. De eerste maanden van het jaar zijn traditioneel heel druk. In die omstandigheden mag niet veel misgaan of je krijgt aanvoerproblemen.”

Wallays ziet voorlopig geen specifieke problemen in België, maar denkt wel dat in andere landen tekorten kunnen ontstaan. De aardappelschaarste zal volgens hem ook impact hebben op de prijzen van heel wat producten. In de jaarlijkse onderhandelingen met supermarkten is een aantal prijsstijgingen afgesproken. Desondanks moeten de verwerkers fors inboeten op hun winstmarges, zegt Wallays. “De aardappelprijs zelf is nog redelijk, al ligt die nu zo'n 20% boven het vijfjarig gemiddelde. Met name de gestegen prijzen van productie, logistiek en energie kunnen we niet volledig doorberekenen.”