

## Geld verdienen met streekproducten; 20 ideeën

16-09-2016 13:25

*Geld verdienen met natuur. Dat klinkt goed! Deze week was ik bij een workshop over dit onderwerp. De insteek was vooral: hoe kunnen we zorgen dat er meer geld van toeristen en recreanten naar de natuurbeheerders gaat. En die insteek was ook logisch, want de workshop werd georganiseerd door het Nationaal Park Zuid-Kennemerland, één van de 20 nationale parken in Nederland.*

[caption id="attachment\_45498" align="alignright" width="300"]



Groentehuisje op camping Geversduin[/caption]

Maar niet alleen natuurbeheerders kunnen verdienen aan natuur. Ook ondernemers en bedrijven kunnen er van profiteren. Juist tegelijkertijd. Dat maakte Willemieke de Waal, directeur Kennemerduincampings wel duidelijk. De drie Kennemerduincampings liggen midden in unieke natuurgebieden, en dat legt het bedrijf geen windeieren. De campings blijven tegen de stroom in groeien en realiseren een mooie winst, waarvan ook nog eens de helft direct terugvloeit naar het natuurbeheer. **Winst voor ondernemers en natuur** Paul de Dooij, van het bureau [De Natuurmakelaar](#) liet ook allerlei mogelijkheden en voorbeelden zien hoe je geld kan verdienen met natuur. De meeste kans van slagen hebben volgens hem initiatieven op het gebied van 'smaak' en 'storytelling'. Met 'smaak' bedoelde hij de focus op natuurlijke, lokaal gemaakte producten. En met 'storytelling' op de invalshoek om de verhalen van een gebied in allerlei vormen te vertellen. Omdat ik al zo veel en vaak schrijf over het vertellen van verhalen, ga ik nu in op de mogelijkheden om met 'smaak' meer te doen. En dan komen we natuurlijk al gauw uit bij streekproducten. **Smaak** Natuurmakelaar De Dooij vertelde over het succesvolle voorbeeld van de ['natuurburger'](#) in het Grenspark De Zoom- Kalmthoutse Heide tussen Ossendrecht (NL) en Kalmthout (B). Daar is een succesvolle samenwerking tot stand gekomen tussen het natuurgebied, waar speciale runderen grazen, veehouders, een lokale slachter en een bakker. De natuurburger wordt als speciaal product (mét opvallend vlaggetje), aangeboden in restaurants in en om het park. Van elke burger gaat 2 euro naar het Grenspark. Op deze manier heeft het park dit seizoen 15.000 euro extra binnen gekregen, maar ook de horecaondernemers die deze natuurburger serveren, verdienen er aan. Het is al jaren een trend dat mensen willen weten waar hun eten vandaan komt, hoe het gemaakt wordt, en wie het gemaakt heeft. En helemaal op vakantie staan mensen daar voor open, want je bent tenslotte even weg om juist andere dingen te beleven met al je zintuigen. En daar hoort ook proeven bij.



**Food is hot** 'Food is hot' zei Martijn Rol van de Rabobank bijvoorbeeld al in juni, op het kennisevent [Leisure in Business](#). 'Mensen gaan daarheen, waar het eten goed is'. Op dit gebied liggen er een heleboel kansen, volgens mij. Die nog bij lange na niet benut worden. Waarschijnlijk kan jij ook nog veel meer doen. Ik geef je hieronder 20 ideeën waar je om je te inspireren. En wie weet brengt het jou weer op andere ideeën.

**Inventariseer** wat er in jouw omgeving aan speciale producten te koop is. In veel gemeenten, of samenwerkingsverbanden is het aanbod ooit al eens geïnventariseerd. Of kijk eens op deze websites: <http://www.plattelandvakantieland.nl/boerderijwinkels> <http://www.bewustbiologisch.nl/index.php?p=1&k=100> <http://www.bijteun.nl/Plattelandstoerisme>, o.a. boerderijwinkels maar ook uitjes, boerengolf, theehuis etc. Ga eens na of er misschien ergens 'stiekem' wel prachtige **streekproducten** worden gemaakt, maar dat **die ongezien op de 'grote hoop' belanden**. Zoals de vele damherten die er hier in de buurt binnenkort afgeschoten worden. Het vlees verdwijnt min of meer anoniem naar slagers in de regio. Vergeet vooral niet het **verhaal rondom de streekproducten** te vertellen. Dat is cruciaal, blijkt o.a. uit [onderzoek van Wageningen UR](#) Maak met de streekproducten een duidelijke **verbinding met je omgeving**.. Je laat zien hoe bijzonder het bij jou is, omdat je ook bijzondere producten aanbiedt die nergens anders te krijgen zijn. Communiceer dit ook naar je gasten, bijvoorbeeld op je website, in mailings of nieuwsbrieven en op Social Media. Houd ook **contact als je gast vertrokken is**, bijvoorbeeld in mailings en op Social Media. Bijvoorbeeld als er een nieuw soort kaas in de regio is ontwikkeld, of nieuwe leuke recepten om thuis te maken. Zodat het water hem of haar al in de mond loopt en hij/zij niet kan wachten om weer te boeken. Laat **mooie foto's maken van boeren, boerinnen**, andere producenten van streekproducten, terwijl ze aan het werk zijn, en hang die op in je restaurant, centrale ruimte, of in de accommodatie. Zet **streekproducten op de kaart van je horeca**. Vergeet ook hier niet het verhaal te vertellen, bijvoorbeeld met een vlaggetje, zoals de natuurburger, het verhaal (in het kort) op de menukaart, of misschien een placemat of in een folder. Verkoop **streekproducten in je winkel of bij de receptie**. Mensen vinden het leuk om iets speciaals mee naar huis te nemen, als souvenir voor zichzelf of als bedankje voor mensen die op het huis, de planten of het huisdier hebben gepast. Ook hier vertel je natuurlijk het verhaal achter die producten, bijvoorbeeld met een kaartje of flyer. Geef je gasten **bij vertrek iets kleins uit de streek**. Dat hoeft natuurlijk niet iets eetbaars te zijn, het kan bijvoorbeeld ook een ambachtelijk souvenir uit de streek zijn. Stuur je gasten met hun verjaardag een **kaart met gedroogde bloemen uit de streek**. Misschien kan je bij het maken ervan wel samenwerken met bedrijven of organisaties die werken met mensen met een afstand tot

de arbeidsmarkt. Maak een **folder waar je gast welke streekproducten kan kopen** en vertel vooral het verhaal erom heen. Zet voor je gasten op een rijtje welke **leuke markten of andere activiteiten** er te bezoeken zijn (bijvoorbeeld plukdagen op boerderijen, etc.) Zijn de streekproducten alleen in een **bepaalde tijd van het jaar beschikbaar?** Gebruik dit in de communicatie naar je gasten. Bijvoorbeeld: het is nu de appeloogst. Kom echte verse appels proeven bij de boer (of ze zelf plukken) Bied een mooie **fietsroute** aan, die langs de leukste adressen met streekproducten gaat. Bekijk [hier een voorbeeld](#). Bied **kookworkshops** 'koken met streekproducten' of 'koken met wilde kruiden' aan. Organiseer een **proeverij** van streekproducten en/of producten uit de natuur. Houd je wel eens bingo-avonden, of andere spellen met een competitie-element? Geef **streekproducten als prijzen** weg! Misschien kan je wel samenwerken met een aanbieder, zodat je in ruil voor promotie, de producten tegen een lagere prijs kan inkopen. Maak een **mini-tentoonstelling** over één of meer streekproducten, waar je wat kan vertellen over de historie, hoe het nu wordt gemaakt en wie het maken. Zet er een oud (agrarisch?) gebruiksvoorwerp bij voor de aankleding. Organiseer, organiseer in samenwerking met producenten van streekproducten, **activiteiten of excursies**. Bijvoorbeeld zelf kaas maken of een excursie op de kaasboerderij. Misschien kan je één van de streekproducten, bijvoorbeeld, een bijzondere groente of een speciaal kruid, wel **zelf verbouwen in een kleine tuin** bij het complex. De productie hoeft niet veel voor te stellen, maar het gaat om het idee. Het voordeel van kruiden is natuurlijk dat je er weinig van nodig hebt. Je kan ook denken aan eetbare bloemen, om de maaltijden exclusief en speciaal tintje te geven. **Met dank aan**

Laurien van der Vaart van [Buitenpaden](#) (op de website buitenpaden.nl verscheen bovenstaande blog al eerder) Laurien: "Ik hoop dat het gelukt is om je op ideeën te brengen. Of misschien heb je al ervaring met het werken of aanbieden van streekproducten? Ik hoor [graag je reactie](#)." Bewaren Bewaren Bewaren

Laurien van der Vaart