

Eet naar een betere toekomst:

Regeneratief als oplossing voor ons voedselsysteem

Whitepaper

November 2025

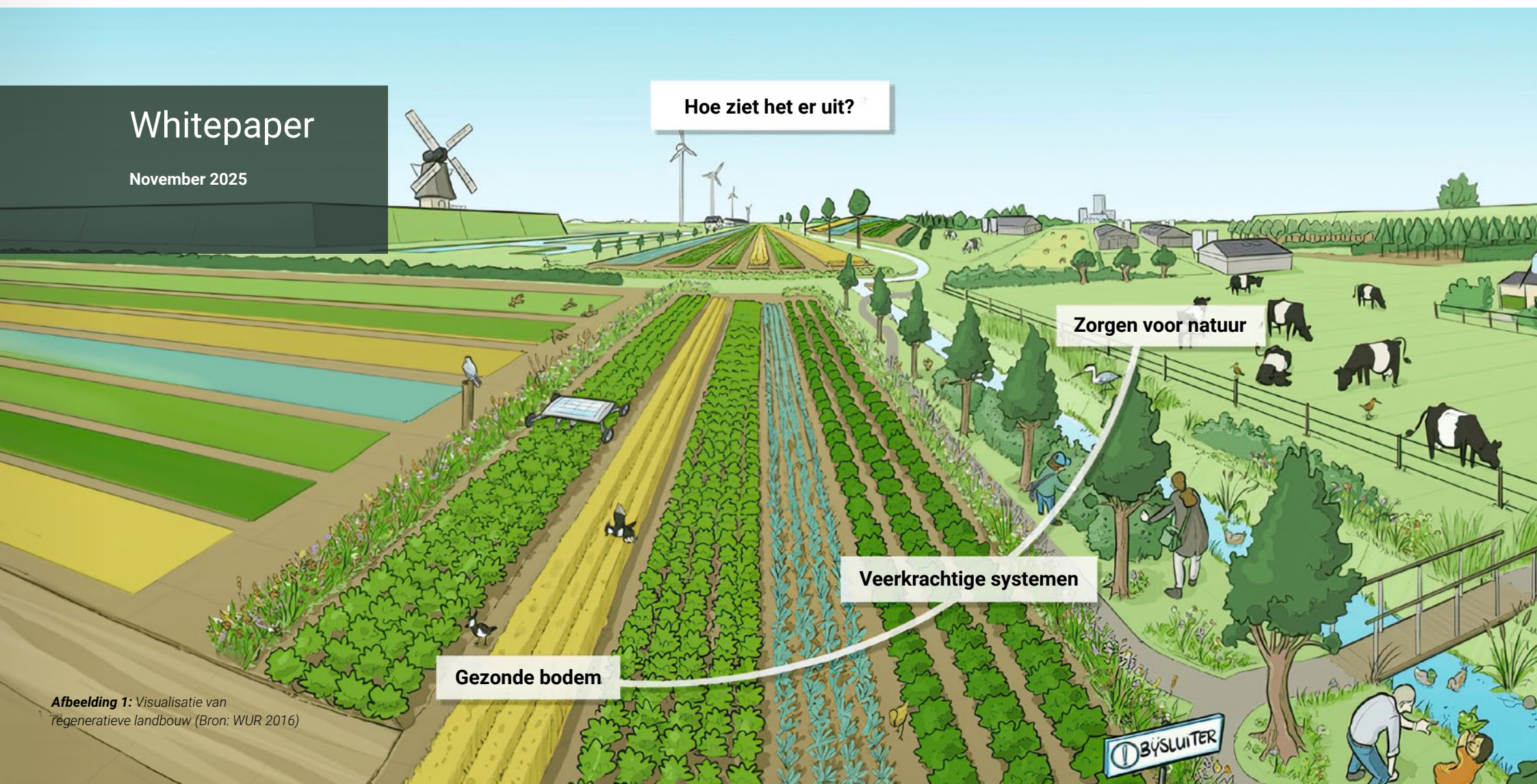
Hoe ziet het er uit?

Zorgen voor natuur

Veerkrachtige systemen

Gezonde bodem

Afbeelding 1: Visualisatie van
regeneratieve landbouw (Bron: WUR 2016)



Colofon

Initiatief en begeleiding

Dit whitepaper is een product van de werkgroep Regeneratief Eten en Drinken van de community FM Circulair - een groep professionals uit verschillende organisaties (cateraaars, opdrachtgevers, kennisinstellingen) die gezamenlijk aan dit thema werkt. De community wordt ondersteund door de Rijkswaterstaat-programma's VANG Buitenshuis en MVI, in opdracht van het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat, en begeleid door PHI Factory.^{1,2}

Auteurs

Christel Simmelink - ISS
Debbie Rooms - Compass Group
Take Wester - Food&i
Angelique Wijnen - Vitam
Danny van Stiphout - Iloff
facilitaire horeca specialisten
Miranda Vos - Avans Hogeschool
Claire Vogely - Food&i

Contact

christel.simmelink@nl.issworld.com
debbie.rooms@compass-group.nl
take.wester@foodandi.nl
danny@lloff.nl
m.vos22@avans.nl

Vormgeving

Opera Concept & Design
www.operaconceptdesign.nl



De informatie in deze whitepaper is met zorg samengesteld. De werkgroep Regeneratief Eten en Drinken staat niet in voor de volledigheid, juistheid of actualiteit ervan. Wijzigingen in de wetgeving kunnen van invloed zijn op de toepasbaarheid van de informatie.

Inhoud

Managementsamenvatting	4
Inleiding	6
Transitiestrategie: Regeneratief eten en drinken	8
Ketenanalyse: Regeneratieve voedselketen	10
De voedselketen en haar schakels	10
Uitdagingen & kansen per schakel	13
Inzichten uit de werkgroep	15
Aanbevelingen en Implementatie	16
Algemene aanbevelingen	16
Rol van opdrachtgevers (in aanbestedingen)	17
Fasering naar 2030: stappenplan voor opdrachtgevers	19
Praktijkvoorbeelden	20
Conclusie en Call to Action	22
Bronnen en Referenties	25
Begrippenlijst duurzame landbouw	26
Kijk-, Luister- en Leesvoer	27

Managementsamenvatting

De overgang naar regeneratieve catering vraagt om directe actie en samenwerking in de hele keten. Investeer in kennis en bewustwording op alle niveaus, start met het creëren van vraag naar regeneratieve producten en benut de gezamenlijke inkoopkracht binnen het facilitaire domein om structurele veranderingen te realiseren.

Boeren, distributeurs, cateraars, opdrachtgevers en consumenten hebben hierin ieder een eigen rol. Door verbinding te zoeken en op te schalen, ontstaat de basis voor een markt die herstel van bodem, natuur en mens centraal stelt. Alleen door samen te werken kunnen we deze ontwikkeling versnellen en duurzaam verankeren in de sector. “De regeneratieve boeren zijn er klaar voor” aldus Gerard Teuling van MVO Nederland, nu moet de rest van de keten doorpakken, afnemen en opschalen. Zoals Rowwen Hèze het ooit bracht: [Bestel mar](#), [bestel mar](#), bestel mar!

Samenvatting

Het huidige voedselsysteem draagt in belangrijke mate bij aan klimaatverandering en biodiversiteitsverlies, maar staat ook door dezelfde klimaatopwarming en ecologisch verval onder druk. Naar schatting is de landbouw verantwoordelijk voor circa 25% van de broeikasgasuitstoot en 60% van het biodiversiteitsverlies wereldwijd¹⁸ mede veroorzaakt door het stikstofoverschot. Deze negatieve impact vormt niet alleen een milieuprobleem, maar bedreigt ook de voedselzekerheid doordat ecosystemen uitgeput raken. Er is dus dringend behoefte aan een ander voedselsysteem dat niet uitputtend, maar herstellend werkt.

Regeneratief eten en drinken biedt dat perspectief. In een regeneratief voedselsysteem hebben voedselproductie, consumptie en verwerking van reststromen een positieve impact op klimaat en biodiversiteit. Dit gaat verder dan alleen maar ‘duurzaam’ of biologisch produceren (waarbij vooral schade wordt beperkt): regeneratieve landbouw werkt samen met de natuur en herstelt de bodem, biodiversiteit en ecosystemen actief. De vier kernprincipes gedefinieerd door MVO Nederland zijn onder andere een gezonde bodem met rijk bodemleven, teelt in polycultuur in plaats van monocultuur, het vermijden van kunstmest en pesticiden, en het versterken van de lokale ecologie.⁶

Facilitaire professionals en cateraars kunnen een sleutelrol spelen in de transitie naar regeneratief eten en drinken. Via bedrijfscatering kunnen zij de vraag naar regeneratieve producten verhogen, leveranciers en groothandels prikkelen om deze op te nemen, en dagelijks duizenden gasten bewuster maken van regeneratief consumeren. Er zijn al vooruitstrevende cateraars en organisaties die hiermee experimenteren, maar de sector als geheel mist nog standaardisering, meetbare KPI's en keurmerken. Hierdoor blijven initiatieven vaak kleinschalig en versnipperd, en is opschaling binnen inkoopstrategieën lastig.⁴

Doel van dit whitepaper is facilitaire professionals te activeren door kennis te delen over kansen en obstakels rondom regeneratief eten en drinken, en deze kennis zelf actief toe te passen in de eigen organisatie. We presenteren een overzicht van de voedselketen en de rol van iedere schakel - van boer tot consument - en benoemen de specifieke uitdagingen die overwonnen moeten worden. Op basis van de ervaringen van de werkgroep Regeneratief Eten & Drinken van de community FM Circulair delen we de belangrijkste inzichten en lessen tot nu toe. Ook laten we inspirerende praktijkvoorbeelden zien van cateraars, opdrachtgevers en ketenpartners die al stappen zetten richting regeneratie.

Vervolgens formuleren we concrete aanbevelingen voor implementatie: van het creëren van meer vraag naar regeneratieve producten en het bevorderen van kennisdeling, tot het opnemen van regeneratieve criteria in aanbestedingen en het aangaan van vernieuwende samenwerkingen. Belangrijk uitgangspunt is dat alle betrokken partijen gezamenlijk moeten optrekken - geen enkele partij kan deze omslag alleen realiseren. Tot slot doen we een oproep aan de lezer (facilitair manager, opdrachtgever of cateraar) om de beschreven kansen te grijpen: begin met kleine stappen, experimenteer en werk samen. Zo maken we van catering een motor voor positieve impact op klimaat en biodiversiteit, en dragen we bij aan een toekomstbestendige facilitaire sector!



Ons voedsel is verantwoordelijk voor

60%

van het biodiversiteitsverlies wereldwijd

(En 25% van de broeikasemmissies)





Afbeelding 2: Beschadigen van ecosystemen die voor voedsel zorgen (Bron: Farm2people)

Inleiding

Het huidige voedselsysteem is niet toekomstbestendig. Terwijl de klimaat- en biodiversiteitscrisis urgenter wordt, ontbreekt het in de voedselketen aan concrete handvatten om bij te dragen aan herstel van ecosystemen.

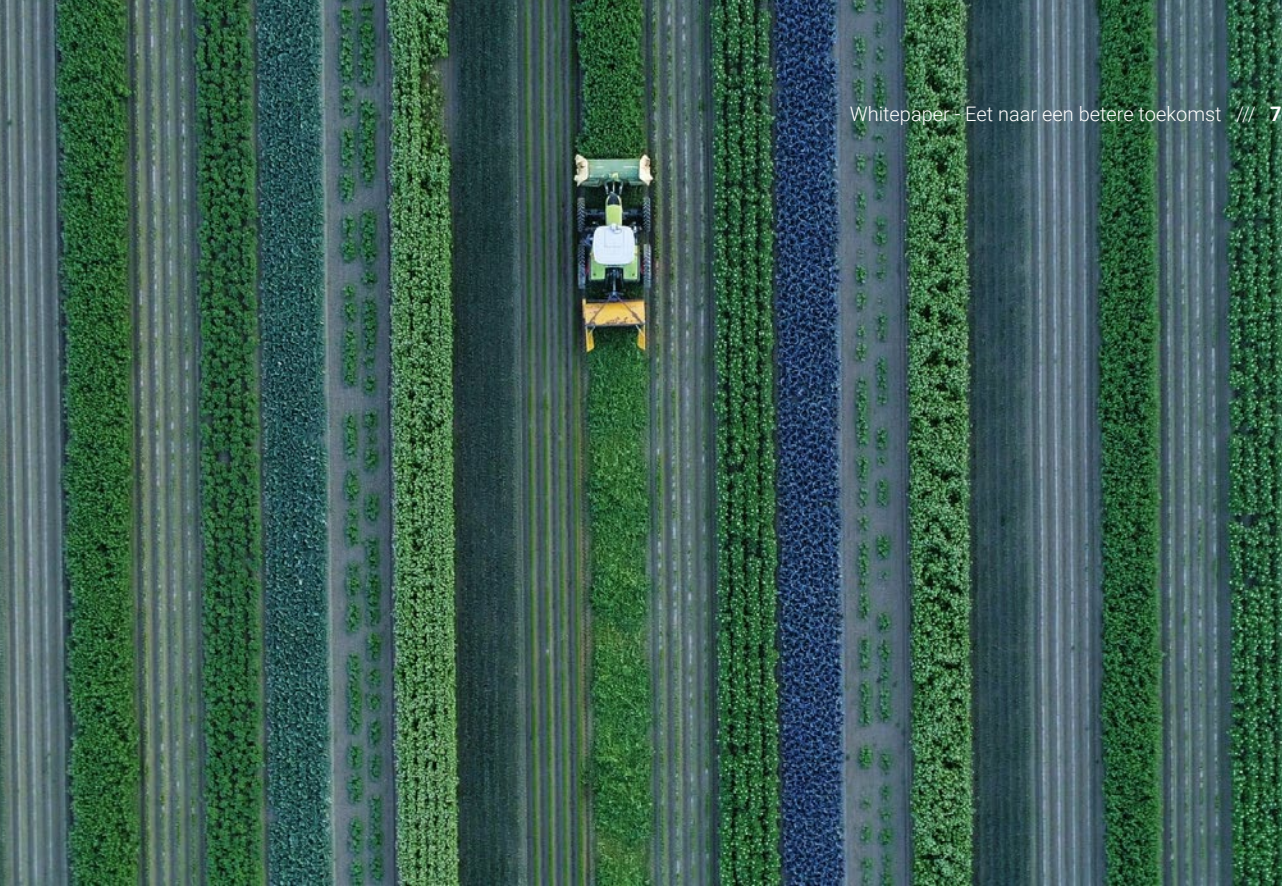
Onze manier van voedsel produceren en consumeren put de aarde uit: naar schatting is de landbouw verantwoordelijk voor circa 25% van de broeikasgasuitstoot en 60% van het biodiversiteitsverlies wereldwijd¹⁸. Dit leidt tot klimaatverandering (extremer weer, zeespiegelstijging) én ondermijnt de basis van onze voedselvoorziening, omdat ecosystemen die voor voedsel zorgen, beschadigd raken.

Om in de toekomst voedselveiligheid en -zekerheid te garanderen, is een transitie nodig van een lineair voedselsysteem naar een circulair en regeneratief voedselsysteem. Regeneratief voedsel produceren, consumeren en afval verwerken betekent dat deze activiteiten per saldo een positieve invloed hebben op klimaat en biodiversiteit. Dit concept gaat verder dan de huidige praktijk van biologische landbouw, waar de focus ligt op het minimaliseren van schade. Biologische teelt beperkt bijvoorbeeld het gebruik van pesticiden, kunstmest en genetische modificatie om schade aan de natuur te verminderen.⁵ Regeneratieve landbouw gaat een stap verder: het werkt samen met de natuur en heeft een herstellend effect op bodem en omgeving. MVO Nederland en het Ministerie van Landbouw hebben vier kernprincipes geformuleerd voor natuurlijke/regeneratieve landbouw.⁶

- 1 Gezonde bodem centraal.** De bodem moet een grote en biodiversiteit aan bodemleven bevatten.
- 2 Van monocultuur naar mengteelt.** Er worden verschillende gewassen samen geteeld om elkaar en de bodem te versterken.
- 3 Weg van externe middelen.** Er worden geen externe middelen (zoals pesticiden en kunstmest) gebruikt die de natuur in de weg staan, in plaats daarvan worden natuurlijke middelen gebruikt.
- 4 Actief stimuleren van de lokale ecologie.** De boerderij wordt onderdeel van de lokale ecologie en versterkt deze.

Facilitair Management kan via de bedrijfscatering, een grote rol spelen in deze transitie, omdat we dagelijks eten en drinken aanbieden aan onze gasten. Door regeneratief verbouwde producten op te nemen in het cateringaanbod kan de vraag naar zulke producten groeien. Bovendien kunnen facilitair managers en inkopers richting hun leveranciers en groothandels expliciete eisen stellen om meer regeneratieve producten beschikbaar te maken. Tot slot biedt catering op het werk een uitgelezen kans om consumenten (werknemers, studenten, bezoekers) te informeren en bewust te maken van het belang van regeneratief eten en drinken, waardoor ze zowel op het werk als thuis duurzamere keuzes kunnen maken. Dit kan bijvoorbeeld via communicatie bij gerechten, verhalen over de herkomst van producten, of proeverijen.

Er zijn al positieve ontwikkelingen gaande. Steeds meer cateraars experimenteren met regeneratieve concepten, sommige opdrachtgevers vragen om duurzamere menu's, en kleinschalige samenwerkingen tussen boeren en cateraars zien het licht. Toch zijn er nog flinke obstakels. Er bestaat (nog) geen breed erkend keurmerk of definitie



Afbeelding 3: Van monocultuur naar mengteelt, Bron: www.boerennatuurlijk.nl

voor 'regeneratief' voedsel, waardoor het voor organisaties lastig is om producten als zodanig te herkennen of te eisen. Wij hanteren in deze paper dan ook hierboven genoemde vier principes van MVO Nederland. Daarnaast ontbreken gestandaardiseerde meetmethodes en KPI's: hoe meet je of je cateringaanbod 'regeneratief' is, en in welke mate? Hierdoor blijft verantwoording van prestaties en vergelijking tussen cateraars moeilijk. Het gevolg is dat initiatieven vaak versnipperd blijven en opschaling uitblijft. Veel goede voorbeelden zijn afhankelijk van individuele enthousiaste pioniers en zijn niet verankerd in beleid of contracten. Aan de andere kant zorgt dit er wel voor dat regeneratieve producten nog niet onnodig duur zijn. In het verleden leidde de introductie van biologische keurmerken namelijk tot een

plotselinge prijsstijging. Dat is een klein positief punt dat er geen kosten voor keurmerken gemaakt hoeven te worden, maar ideaal zou zijn om én de kosten laag te houden én tegelijk duidelijke KPI's, meetmethodes en keurmerken te hebben.

Tot slot is er een verschuiving nodig in de manier waarop we waarde meten: van focus op volume naar focus op kwaliteit; gezondheid, bodemkwaliteit, sociaal, en ecologisch voedsel. Alleen zo kunnen we écht bouwen aan een regeneratief voedselsysteem.

Transitiestrategie: Regeneratief eten en drinken

Om de transitie te maken van het huidige voedselsysteem naar een regeneratief voedselsysteem is veel nodig. Daarom is het belangrijk om scherp te hebben waar we nu staan én waar we naartoe willen. Zo'n transitie bestaat uit twee bewegingen: aan de ene kant het opbouwen van een nieuw systeem, en aan de andere kant het ombouwen van het bestaande systeem.

Pas wanneer beide bewegingen in gang zijn gezet, kan het oude systeem geleidelijk worden afgebouwd en ontstaat er ruimte om het nieuwe systeem verder uit te bouwen. Zonder die balans is een echte verandering niet mogelijk.

Dit proces wordt duidelijk weergegeven in het X-curve model van DRIFT⁷, deze hebben wij gebruikt en toegepast zoals te zien is in afbeelding 4. Hierin zie je dat de sector al stappen zet in het opbouwen van een nieuw systeem. Denk bijvoorbeeld aan gesprekken en samenwerkingen met groothandels over de noodzaak om regeneratieve producten op te nemen in hun aanbod. Ook ontstaan er steeds meer start-ups die met regeneratieve concepten aan de slag gaan. Voorbeelden hiervan zijn het Broodje Utrecht en het Broodje Natuurlijk Amsterdam (meer hierover in hoofdstuk Praktijkvoorbeelden). Daarnaast worden er initiatieven ontwikkeld die verduidelijken wat regeneratief eten en drinken precies inhoudt, en wordt kennis hierover steeds breder gedeeld.

Aan de kant van het 'ombouwen' van het bestaande systeem zien we dat opdrachtgevers langzaam andere eisen

stellen. Zij onderzoeken hoe regeneratieve principes kunnen worden toegepast binnen catering, en leren dat kwaliteit en duurzaamheid soms belangrijker zijn dan alleen prijs.

Kijken we naar onze huidige positie, dan bevinden we ons nog in de fase van 'ombouwen' én 'opbouwen', zoals in afbeelding 4 weergegeven met een witte lijn. We zijn dus nog voor het pijnpunt: de fase waarin verandering ongemakkelijk of lastig wordt, maar die noodzakelijk is om door te kunnen groeien.

Om de stap te zetten naar de fases van 'voortbouwen' en 'afbouwen' zijn er verschillende zaken nodig. Ten eerste moeten we regeneratief eten en drinken beter vastleggen en meetbaar maken. Alleen dan kan er worden gerapporteerd, en wordt inzichtelijk waar we staan en waar we naartoe bewegen. Start-ups die nu de eerste aanzet geven, moeten de kans krijgen door te groeien tot volwassen bedrijven - en dat vraagt om gegarandeerde afzet. Daarnaast zijn aanpassingen in subsidies en wet- en regelgeving essentieel. Op dit moment profiteren vervuilende bedrijven nog te vaak

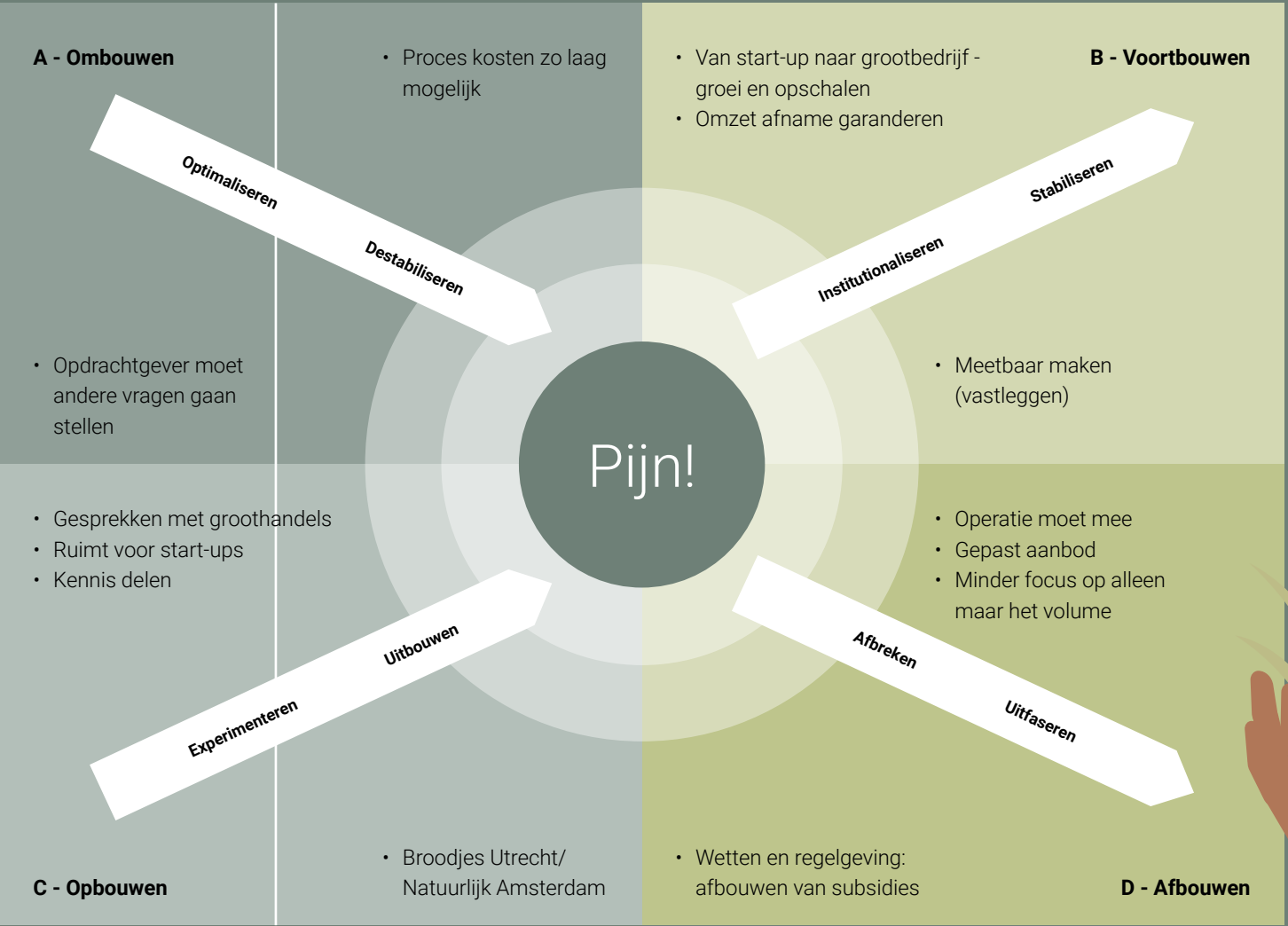
van steunmaatregelen, terwijl juist regeneratieve landbouw gestimuleerd zou moeten worden.

Zoals aangegeven is het belangrijk dat verschillende spelers binnen de keten samenwerken om stappen te kunnen zetten. De werkgroep Regeneratief Eten en Drinken werkt daarom aan het creëren van de randvoorwaarden die nodig zijn om regeneratieve voedselconcepten structureel te kunnen toepassen binnen facilitair management. Deze inzet sluit direct aan bij strategie twee van de Duurzame Inkoopstrategie (DIS)¹⁰ - Meebewegen met regeneratief aanbod - van FMN 8 door:

- Bij te dragen aan de verduurzaming van de catering en voedselvoorziening binnen overheidsorganisaties.
- Het stimuleren van biodiversiteitsherstel en klimaatmitigatie door bewuste inkoopkeuzes.
- Innovatieve samenwerkingsmodellen te bevorderen die zowel voor aanbestedende diensten als leveranciers meerwaarde creëren.
- Het ondersteunen van de transitie naar een circulaire en uiteindelijk regeneratieve economie, waarbij natuurlijke systemen worden hersteld in plaats van uitgeput.

Met deze marktvisie willen wij zowel catering-bedrijven als opdrachtgevers (en andere keten-partijen zoals groothandels) activeren en praktische richtlijnen aanreiken om regeneratief eten en drinken te implementeren en op te schalen. We schetsen de gezamenlijke ambitie en de huidige stand van zaken, benoemen waar de knelpunten liggen, en presenteren oplossingsrichtingen.

4 Transitiestrategieën



Afbeelding 4: Bewerkte versie van X-curve Framework (Bron: Loorbach et al (2017)⁷)

A - Ombouwen
Huidige systeem aanpassen en veranderen

B - Voortbouwen
Vastleggen en bestendigen

C - Opbouwen
Experimenteren en opschalen

D - Afbouwen
Uitfaseren / afscheid dominante systeem



Ketenanalyse: Regeneratieve voedselketen

Om regeneratief eten en drinken te realiseren, moeten alle schakels in de voedselketen actief betrokken worden. Het is een gezamenlijke opgave van boer tot bord. In deze ketenanalyse bekijken we de rol van de belangrijkste partijen in de keten en hoe zij samen een regeneratieve voedselketen kunnen vormen.

De volgende zes schakels staan centraal:

- 1 Boeren & Coöperaties
- 2 Tussenhandel & Verwerkers
- 3 Groothandels & Distributeurs
- 4 Cateraars
- 5 Opdrachtgevers & Cateringlocaties
- 6 Gasten

De voedselketen en haar schakels

1. Boeren & Coöperaties

Dit is de basis van het voedselsysteem. Boeren beheersen het land en de bodem. In regeneratieve landbouw treden zij op als ecosysteembeheerders: de bedrijfsvoering richt zich op bodemherstel, biodiversiteit en gesloten kringlopen. Dat vergt vaak een andere manier van werken dan gangbaar is, met nieuwe technieken - bijv. agrobosbouw, groenbemesters, ruimere vruchtwisselingen/rotatie) en soms lagere korte-termijnopbrengsten. Boeren hebben behoefte aan lange termijn zekerheid - zoals afnamegaranties of contracten), een eerlijke prijs voor hun producten en toegang tot kennis en ondersteuning bij de omschakeling.



Afbeelding 5: Regeneratieve boerderij Schevichoven⁶

2. Tussenhandel & Verwerkers

Dit zijn de partijen die agrarische grondstoffen verwerken tot eten en drinken - van voedselproducenten tot bijvoorbeeld slachterijen of zuivelfabrieken. In een regeneratief systeem betekent dit: minimalistische bewerking die voedingswaarde behoudt, volledige transparantie over herkomst en nauwe samenwerking met lokale boeren. Verwerkers kunnen bijdragen door seizoensgebonden en regionale producten voorrang te geven en flexibeler om te gaan met variatie in aanvoer - die hoort bij natuurinclusieve

teelt. Ze spelen ook een sleutelrol in het toegankelijk maken van regeneratieve producten voor de markt, bijvoorbeeld door nieuwe productlijnen of conserveermethoden.

3. Groothandels / Distributeurs

Regeneratieve ketens vragen om logistieke systemen die kleinschaliger en regionaler werken, zodat producten met minder transport en tussenstappen van boer naar bord komen. Groothandels en distributeurs kunnen hierin ondersteunen door regeneratieve producten actief in hun assortiment op te nemen, de herkomst en impact van producten inzichtelijk te maken en leveringsmodellen te ontwikkelen die recht doen aan seizoensaanbod en kleinere volumes. Slimme logistiek - bijv. bundelen van regionale producenten - kan verspilling tegengaan en zorgt dat lokale boeren een eerlijk aandeel krijgen in de waardeketen.

4. Cateraars

Cateraars - inclusief bedrijfsrestaurants en andere out-of-home eetomgevingen - vormen de schakel naar de eindgebruiker. De cateraar bepaalt welke gerechten en producten aan de consument worden aangeboden, maar wordt ook sterk beïnvloed door de vraag vanuit zowel de gast als de opdrachtgever. Door regeneratief geteelde ingrediënten op te nemen in menu's kunnen cateraars de vraag ernaar creëren en groei stimuleren. Storytelling, transparantie over de herkomst en creatieve smakelijke bereidingen zijn cruciaal om gasten mee te krijgen. Cateraars kunnen ook invloed uitoefenen op eetgedrag - bijv. meer plantaardig, seizoensgebonden keuzes stimuleren - en zo regeneratieve principes versterken. Zij fungeren als belangrijke ambassadeurs richting de consument: een goed verhaal bij een gerecht - bijvoorbeeld over de boer die het heeft geproduceerd - verhoogt de waardering en bewustwording.



Afbeelding 6: Ketenkaart (Bron: Gids Inkopen van natuurinclusieve catering)¹²

5. Opdrachtgevers & Cateringlocaties

Opdrachtgevers stellen de eisen op het gebied van duurzaamheid, waaronder het aandeel regeneratief. Daarnaast kunnen opdrachtgevers invloed uitoefenen op prijs en assortiment. Ook de fysieke locatie heeft invloed op de mogelijkheden voor verwerking, levering en afnameaantallen van de producten die in het restaurant aangeboden worden. Zo kan de opdrachtgever en de locatie een groot invloed hebben op het assortiment, en de afname van regeneratief eten en drinken. Zie ook deGids Inkopen van natuurinclusieve catering.¹⁷

6. Gasten

De consument zelf is medeverantwoordelijk voor het succes van de transitie. Als consumenten bewust vragen naar regeneratieve of natuurinclusieve producten, zet dat druk op de rest van de keten. In de praktijk is ‘de consument’ echter niet één homogene groep. Bewustwording, educatie en beleving zijn belangrijk om regeneratief eten aantrekkelijk te maken voor een breed publiek. Proeven, ervaren en uitleg over de positieve impact - op natuur en gezondheid - kunnen consumenten over de streep trekken. Uiteindelijk kunnen hun dagelijkse keuzes - in het bedrijfsrestaurant of elders - het verschil maken in opschaling.

Naast de zes ketenschakels spelen **Kennispartners & Onderwijs**, zoals universiteiten, hogescholen, onderzoeksinstituten en NGO's, een verbindende rol. Ze ontwikkelen kennis, doen metingen en evaluaties en helpen innovatieve concepten te testen. Kennisinstellingen kunnen praktijkgericht onderzoek doen samen met bedrijven (bijv. pilots begeleiden, impact meten) en resultaten delen in de sector. Ook spelen zij een rol in het opleiden van de nieuwe generatie professionals - zowel in de landbouw als in foodservice - met regeneratieve principes in het curriculum. Daarnaast kunnen



Afbeelding 7: Proeven van de regeneratieve saladebar – Compass Group

neutrale organisaties of NGO's standaarden helpen ontwikkelen of keurmerken opzetten zodra daar behoefte aan is.

Samenwerking is cruciaal

Uit bovenstaande overzicht blijkt dat geen enkele partij in de keten de omslag alleen kan maken. Alleen door **transparantie, afstemming en samenwerking** kunnen we een regeneratief voedselsysteem opbouwen. Een integrale ketenbenadering - waarin alle schakels van boer tot bord op één lijn komen - is noodzakelijk om de gangbare, niet-duurzame praktijk fundamenteel te veranderen. Compass Group en ISS geven met hun aanpak een inspirerend voorbeeld – te lezen bij hoofdstuk Praktijkvoorbeelden op pagina 20

Uitdagingen & kansen per schakel

Het implementeren van regeneratief eten en drinken brengt per schakel in de keten specifieke kansen en uitdagingen met zich mee. Hieronder worden de belangrijkste obstakels en kansen per partij toegelicht, gebaseerd op bevindingen uit de werkgroep en bronnen uit de sector.

1. Boeren & Coöperaties

Uitdagingen

- *Transitie-investering:* Omschakeling vergt investeringen, tijd en gedragsverandering op de korte termijn. De voordelen (betere bodemgezondheid) zijn lange termijn, risico's worden direct gedragen.
- *Afzetzekerheid:* gebrek aan langetermijncontracten of structurele vraag. Zonder afzetgarantie aarzelen boeren om te investeren in omschakeling.
- *Kennis & ondersteuning:* technieken zijn vaak locatie specifiek en vergen andere basiskennis. Behoefte aan praktijkgerichte ondersteuning, training en kennisdeling, dit is beperkt beschikbaar.

Kansen

- Verhoogde bodemvruchtbaarheid en weerbaarheid tegen klimaatverandering.
- Minder afhankelijk van externe inputs.
- Gezondere leefomgeving voor boer en omwonenden, versterking van de positie als landschapsbeheerder
- Toegang tot nieuwe markten.
- Lokaal en dus directer contact met de consument.

2. Tussenhandel & Verwerkers

Uitdagingen

- Geen eenduidig keurmerk voor regeneratief: bestaande labels dekken principes onvoldoende. Moeilijk voor verwerkers om zich te profileren of garanties te bieden, wat investeringen remt.
- Beschikbare volumes regeneratieve producten zijn klein en onregelmatig. Moeilijk te integreren voor schaalgerichte verwerkers en producenten.
- Regeneratieve producten zijn minder uniform en vragen andere verwerking. Industrie moet processen flexibel aanpassen.
- Kennis over regeneratief werken ontbreekt bij R&D, engineering en inkoop. Meer bewustwording en kennisdeling nodig.

Kansen

- Samenwerking met boeren voor stabiele, toekomstbestendige lokale ketens.
- Mogelijkheid tot innovatie in productontwikkeling.
- Versterking van merkwaarde door storytelling over regeneratie.
- Imperfecte producten integreren in standaard way of working.



Afbeelding 8: Regeneratieve groenten zijn minder uniform (Debbie Rooms - Compass Group, Christel Simmelink - ISS)

3. Groothandels & Distributeurs

Uitdagingen

- Gebrek aan herkomstdata belemmert zicht op regeneratieve leveranciers. Traceerbaarheid en data-uitwisseling zijn cruciaal maar uitdagend.
- Geen breed keurmerk voor regeneratief voedsel. Groothandels moeten zelf criteria opstellen en leveranciers screenen, wat expertise vraagt.
- Regeneratief aanbod vereist aangepaste logistiek. Groothandels moeten nieuwe strategieën en interne kennis ontwikkelen.
- Kleine volumes beschikbaar, beperkte business case voor groothandel - massa is kassa.

Kansen

- Positionering als duurzame schakel in de keten, waardoor je nieuwe klanten trekt.
- Efficiënte, regionale distributie waardoor je CO₂- en kosten kan besparen, korte ketens.
- Transparantie in de keten creëren.
- Nieuwe businessmodellen zoals coöperatieve logistiek.

4. Cateraars

Uitdagingen

- Regeneratieve producten passen lastig in vaste volumecontracten, beperkte meetbaarheid. Andere inkoopaanpak nodig, zoals directe afname of speciale afspraken.
- Regeneratieve producten zijn lastig verkrijgbaar via reguliere groothandels. Beschikbaarheid vormt een belangrijke uitdaging, geen leveringszekerheid.
- Sales-gedreven cateringmodel ziet regeneratief voedsel als risicovol. Visie en doorzettingsvermogen nodig zonder directe rendementsgarantie.
- Krappe marges maken het lastig om duurdere regeneratieve ingrediënten door te berekenen. Financiële ruimte nodig voor duurzame keuzes.⁶
- Duurzaamheid weegt vaak te weinig in aanbestedingen. Zonder duidelijke vraag naar regeneratie ontbreekt stimulators voor cateraars om te investeren.
- Regeneratief assortiment zorgt vaak voor extra handelingen in de keuken zoals schoonmaken en snijden.

Kansen

- Onderscheidend vermogen in een groeiende markt voor duurzame voeding.
- Loyaliteit van bewuste consumenten.
- Samenwerking met lokale producenten voor unieke assortimentskeuzes.

- Nieuw publiek aanspreken wat kan leiden tot hogere resultaten of betrokkenheid.

5. Opdrachtgevers & Cateringlocaties

Uitdagingen

- Regeneratief eten wordt vaak niet meegenomen in KPI's of tevredenheidsmetingen. Gevolgen zoals hogere prijs of beperkt aanbod kunnen gasttevredenheid beïnvloeden.
- Beleidsmakers en facilitair personeel missen kennis over regeneratief inkopen. Hierdoor blijven eisen vaag en kansen onbenut.
- Contracten en infrastructuur bieden weinig ruimte voor experiment. Lokale inkoop en pilots vragen bewuste flexibiliteit van opdrachtgever en cateraar.
- Gasttevredenheid komt onder druk bij verandering assortiment en prijzen.

Kansen

- Beeld van maatschappelijk betrokken werkgever, aantrekkelijk voor medewerkers, studenten of gasten die waarde hechten aan duurzaamheid.
- Minder verzuim door gezondere werknemers
- Grip op scope 3 keten emissies.
- Draagt bij aan klimaat-, biodiversiteits- en sociale duurzaamheidsdoelen. Versterkt ESG rapportages.
- Positionering als koploper in duurzame transitie.

6. Gasten

Uitdagingen

- Regeneratief voedsel is vaak duurder, wat prijsbewuste klanten kan afschrikken. Prijsbeheersing of duidelijke meerwaardecommunicatie is nodig.
- 'Regeneratief' is nog weinig bekend bij het publiek. Educatie is nodig om begrip en waardering te vergroten.

- Duurzaamheid is niet voor iedereen prioriteit. Regeneratief eten moet ook scoren op smaak, gemak en prijs.

Kansen

- Gezondere voeding en verbinding met de herkomst van voedsel.
- Deelname aan community-initiatieven zoals voedselcoöperaties.
- Invloed uitoefenen via koopgedrag en feedback.

Samengevat, iedere schakel - van boer tot opdrachtgever - heeft unieke uitdagingen bij het nastreven van regeneratief eten en drinken. Deze variëren van economische en kennis-barrières tot beleidsmatige en culturele obstakels. Het adresseren van deze knelpunten vergt maatwerk per doelgroep én een gezamenlijke aanpak om de ketenbrede 'viciëuze cirkel' te doorbreken. Zo is bijvoorbeeld afzetzekerheid voor de boer gekoppeld aan vraag vanuit de cateraar/opdrachtgever; en die vraag komt er alleen als de boer kan leveren wat nodig is. Begrip voor elkaars realiteit is essentieel om samen oplossingen te vinden.



Inzichten uit de werkgroep

Uit de werkzaamheden en discussies binnen de werkgroep Regeneratief Eten & Drinken (FM Circulair) zijn een aantal belangrijke inzichten naar voren gekomen. Deze lessen helpen richting te geven aan vervolgstappen:

Van intensief naar regeneratief vraagt een denkomslag

De overgang naar regeneratieve landbouw is meer dan techniek; het is een fundamentele verandering in overtuigingen. Niet productie maximaliseren, maar de bodem, biodiversiteit en ecosystemen herstellen staat centraal. Iedere keuze kan getoetst worden aan de vraag: draagt dit bij aan herstel en veerkracht?

Kennis als rode draad

Een terugkerend thema is kennisgebrek in alle schakels van de keten. Boeren, verwerkers, inkopers en consumenten missen vaak inzicht in wat regeneratief concreet inhoudt. Investeren in educatie, training en kennisdeling (via pilots, workshops en praktijkonderzoek) is daarom een noodzakelijke motor voor vooruitgang.

Vraag creëert aanbod

Boeren stappen alleen over als er zekerheid is over afzet. Cateraars en opdrachtgevers spelen hierin een doorslaggevende rol: door regeneratief expliciet in te kopen of op te nemen in aanbestedingen, signaleren zij vertrouwen en creëren zij marktperspectief. Samenwerking in de keten en gezamenlijke uitvraag versnellen de transitie en leiden tot concrete afspraken.

Grootste obstakel

Volume, verwerking en perceptie prijs: De grootste drempels liggen bij beperkte volumes, onvoldoende verwerking, distributie en de perceptie dat regeneratief duurder is. Deze uitdagingen vragen om gezamenlijke oplossingen: schaal vergroten via samenwerking, nieuwe partnerschappen in de keten en communicatie die de waarde benadrukt in plaats van de prijs.

Samenwerking als versneller

Een opvallende les is dat ook concurrerende partijen bereid zijn samen te werken aan regeneratieve oplossingen. Deze open kennisuitwisseling versnelt innovatie en laat zien dat systeemverandering vraagt om collectieve inzet boven individuele belangen. Uiteindelijk wint de hele sector - én de natuur - hierbij.

Deze inzichten vormen de basis voor de aanbevelingen en acties die in de volgende hoofdstukken worden voorgesteld. Ze benadrukken met name het belang van een integrale visie - van boer tot bord - het investeren in kennis en bewustzijn, en het actief verbinden van vraag en aanbod in de markt.



Aanbevelingen en Implementatie

Om regeneratief eten en drinken daadwerkelijk van de grond te krijgen binnen het facilitaire werkveld, heeft de werkgroep een reeks aanbevelingen opgesteld. Deze adviezen richten zich op verschillende betrokken partijen en zijn bedoeld als praktische handvatten.

Hieronder presenteren we eerst algemene aanbevelingen die voor de hele keten gelden, gevolgd door specifieke aandachtspunten voor opdrachtgevers (de klanten die cateringdiensten uitvragen). Verderop in dit hoofdstuk lichten we ook enkele stappen op de tijdlijn toe richting 2030.

Algemene aanbevelingen

Benoem en adresseer uitdagingen per schakel

Gebruik de in hoofdstuk hoofdstuk Ketenanalyse geschetste ketenkaart en uitdagingenanalyse als leidraad. Ga binnen jullie organisatie of netwerk het gesprek aan: welke knelpunten ervaren wij of onze partners (boeren, leveranciers, klanten) die regeneratie in de weg staan? Maak deze expliciet en zoek per obstakel naar een oplossing of verantwoordelijke. Door helder te hebben waar de pijnpunten zitten (bijvoorbeeld 'onze groothandel heeft nog geen regeneratief assortiment' of 'onze gasten kennen het verhaal niet'), kun je gerichte acties ondernemen of gerichte vragen stellen aan partners.

Bevorder kennis en bewustwording bij alle betrokkenen

Investeer in het vergroten van kennis over regeneratief eten in iedere laag van de organisatie en keten. Organiseer inspiratiesessies voor cateringmedewerkers en chefs over regeneratieve ingrediënten en recepten. Neem

locatiemedewerkers mee op veldbezoek bij een lokale regeneratieve boer. Geef presentaties aan inkoop- en facilitaire teams over wat regeneratief inhoudt en waarom het relevant is. Betrek eventueel experts of boeren om hun verhaal te doen op locatie. Hoe meer mensen begrijpen waarom en hoe regeneratief werkt, des te makkelijker wordt het om veranderingen door te voeren en draagvlak te krijgen.

Creëer vraag naar regeneratieve producten

Aan de aanbodkant is er pas beweging als er markt is. Cateraars kunnen bijvoorbeeld beginnen met elke week één regeneratief gerecht aan te bieden of een 'special' met ingrediënten van regeneratieve boeren. Opdrachtgevers kunnen in hun contracten of evaluaties aandacht besteden aan het aandeel regeneratieve producten. Zelfs als het aanbod nog klein is, geven zulke signalen richting boeren, groothandel en management aan dat hier behoefte aan is. Deze vraagcreatie biedt boeren meer zekerheid van afname, zodat zij durven opschalen.

Ontwikkel praktische aanbestedingsrichtlijnen

Voor de overheid en andere grote inkopers: vertaal de ambitie naar concrete inkoopcriteria zoals de Gids Inkopen van natuurinclusieve catering.¹⁷ Geef uitgangspunten mee die regeneratieve landbouw bevorderen. Bijvoorbeeld: stel



Binnen twee jaar tijd

5%

regeneratieve versproducten in het cateringassortiment

een minimumpercentage (5%) regeneratieve producten als doel, of vraag aanbieders hoe ze bodem- en biodiversiteitsherstel ondersteunen. Zorg dat criteria haalbaar zijn (liefst functioneel geformuleerd, zodat marktpartijen met creatieve oplossingen kunnen komen) en dat er gemeten kan worden. Opdrachtgevers kunnen zichzelf de vraag stellen: wil ik koploper of volger zijn? Een koploper durft ambitieus te zijn in eisen, een volger kijkt meer de kat uit de boom. Wees hierover bewust, en realiseer dat zonder koplopers de markt niet vooruitkomt.

Stimuleer samenwerking (zelfs tussen concurrenten)

Zoek coalities met gelijkgestemde partijen om gezamenlijk grotere slagen te maken. Bijvoorbeeld: meerdere cateraars in een regio kunnen samenwerken om genoeg volume te bieden aan een regeneratieve boerencoöperatie, of om

samen bij een groothandel een regeneratief assortiment af te dwingen. Concurrentie kan plaatsmaken voor co-creatie als iedereen inziet dat het gemeenschappelijke doel - een duurzaam voedselsysteem - uiteindelijk voor iedereen voordelen oplevert. Brancheorganisaties en communities (zoals FM Circulair) kunnen deze samenwerking faciliteren door neutrale grond te bieden voor kennisuitwisseling.

Stel een duidelijk streefcijfer en tijdpad

Concrete doelen helpen om abstracte ambities tastbaar te maken. De werkgroep had bijvoorbeeld het doel gesteld om binnen twee jaar tijd 5% regeneratieve versproducten in het cateringassortiment te hebben. Zo'n doel geeft richting en urgentie. Let op: Het moet wel realistisch en meetbaar zijn; de werkgroep merkte dat het in de praktijk lastig bleek dit te meten en te halen, met name doordat de beschikbaarheid

via groothandels nog beperkt was. Het advies is daarom om zo'n doel te zien als stip op de horizon, maar eerst de randvoorwaarden te verbeteren (bijv. een logistieke partij vinden die aanbod van boeren bundelt met landelijke dekking, voordat een percentage-doel echt zinvol is). Desalniettemin, een cijfermatig doel (hoe klein ook) zorgt voor focus.

Betrek overheid en beleidmakers

Waar overheidsbeleid tekortschiet of ontbreekt (bijvoorbeeld gebrek aan keurmerk, of naslagwerken over regeneratie), is het belangrijk dit te signaleren. Brancheverenigingen en netwerken kunnen richting de overheid pleiten voor ondersteuning, subsidies of regelgeving die regeneratieve initiatieven faciliteert. Denk aan subsidies voor regeneratieve pilot-projecten, opname van regeneratief in de

duurzaamheidscriteria voor overheidsinkoop, of investeringen in kenniscentra. Samenwerken met overheden kan zwak beleid versterken - bijvoorbeeld als een gemeente merkt dat haar cateraars graag regeneratief willen maar vastlopen - kan zij beleid aanpassen of hulpmiddelen bieden.

Deze algemene aanbevelingen vormen een samenhangend pakket: ze richten zich op het wegnemen van hindernissen en het creëren van condities waarin regeneratief eten en drinken kan floreren. In de volgende paragraaf zoomen we specifiek in op de rol van opdrachtgevers, aangezien zij via aanbestedingen en contractmanagement veel invloed hebben op wat cateraars kunnen en zullen doen.

Rol van opdrachtgevers (in aanbestedingen)

Opdrachtgevers van cateringdiensten - zoals bedrijven, overheidsinstellingen, scholen en ziekenhuizen - hebben een cruciale rol bij het verankeren van regeneratief eten en drinken. Zij stellen immers bij aanbestedingen en contracten de uitgangspunten waar een cateraar rekening mee houdt. Hieronder enkele belangrijke instrumenten en verantwoordelijkheden van de opdrachtgever om regeneratie te stimuleren:

Stel duurzame criteria in het bestek

Neem ambitieuze regeneratieve criteria op bij nieuwe aanbestedingen. Stuur expliciet op een aanbod met seizoensgebonden, lokale en regeneratief geproduceerde producten, in plaats van een standaard menulijn. Bijvoorbeeld: geef als uitgangspunt mee dat een bepaald percentage van de ingrediënten afkomstig is van regeneratieve landbouw, of vraag om menu's die bijdragen aan bodem- en biodiversiteitsherstel. Door dit helder aan te geven daag je cateraars

uit met creatieve oplossingen te komen die aan deze vraag voldoen. Je maakt zo duidelijk dat natuurherstel een gewenst resultaat is van de catering.

Benut marktconsultatie & dialoog

Je hoeft dit niet alleen uit te denken. Organiseer voor de aanbesteding een marktconsultatie waarin je met potentiële inschrijvers verkent wat haalbaar is en hoe zij tegen regeneratieve eisen aankijken. Je kunt ook kiezen voor een concurrentiegericht dialoog als aanbestedingsvorm, waarbij de invulling van de regeneratie-doelen in dialoog met aanbieders scherper worden, voordat de definitieve inschrijving gebeurt. Dit biedt de mogelijkheid om samen met de markt te ontdekken welke innovatie of aanpak het beste werkt, binnen de kaders van de aanbestedingsregels. Zo vergroot de kans op een uitvoerbaar en effectief contract.

Faciliteer langetermijnpartnerschap

Kies bij voorkeur voor meerjarige contracten en een samenwerking gerichte relatie met de cateraar (en diens toeleveranciers). Regeneratieve projecten hebben tijd nodig om te rijpen. Door langere looptijden (bijv. 5-10 jaar in plaats van 3 jaar) en een partnership-benadering durven cateraars en boeren te investeren in innovaties zoals regeneratieve teelt. Wees als opdrachtgever bereid om risico's te delen: accepteer bijvoorbeeld dat aanbod kan variëren per seizoen of dat sommige producten afwijkend zijn. Door zulke flexibiliteit in te bouwen, geef je leveranciers vertrouwen en stabiliteit, hetgeen hen in staat stelt mee te groeien in de regeneratieve ambitie.

Meet en beloon prestaties

Leg meetbare duurzaamheidsdoelen vast in het contract en volg deze op. Denk aan doelen zoals 'minimaal X% van

ingekochte verse producten is regeneratief geteeld binnen 2 jaar' of reductie van CO₂-voetafdruk met een bepaald percentage. Spreek af dat hier jaarlijks over gerapporteerd wordt. Beloon bovendien leveranciers die goed presteren: werk met gunningscriteria of bonus/malus waarbij een cateraar met een ambitieus plan of aantoonbare resultaten extra punten of beloning krijgt. Dit zet aan tot voortdurende verbetering en voorkomt dat er slechts aan een minimum voldaan wordt.

Zorg voor transparante KPI's & controle

Definieer heldere KPI's en regel onafhankelijke toetsing. Bedenk wel dat de meetbaarheid van 'regeneratief aanbod' in de praktijk nog lastig is, wees dus pragmatisch. Gebruik gezond verstand bij de beoordeling van voortgang en ga regelmatig in gesprek met de cateraar over de cijfers. Bijvoorbeeld, organiseer jaarlijks een externe audit op het aandeel regeneratieve producten of de CO₂-reductie, maar gebruik de uitkomsten vooral om samen te leren en bij te sturen, niet louter als afrekeningstool. Zo blijven de KPI's een hulpmiddel en geen keurslijf.

Creëer draagvlak & betrek eindgebruikers

Neem je eigen organisatie, teams en medewerkers mee in het verhaal. Leg aan interne stakeholders uit waarom je deze duurzame eisen stelt, verbind het met de organisatievisie of MVO-doelen. Communiceer duidelijke doelen ('onze bedrijfsrestaurants gaan voor 5% regeneratief in 2030') en deel periodiek resultaten ('dit jaar 2% gehaald, met mooie verhalen van boer Jan en boerin Fatima!'). Betrek de gasten van de outlets (restaurants/(koffie)bars): organiseer bijvoorbeeld proeverijen van regeneratieve producten, vraag om feedback via enquêtes of start een interne campagne over 'eten met positieve impact'. Als medewerkers en bezoekers



Afbeelding 9 en 10: Duurzame Impact Strategie & Research paper de rol van de facilitaire wereld in biodiversiteitsherstel

enthousiast en trots zijn op de groene catering, is de kans op succes veel groter. Bovendien helpt het de cateraar, want gemotiveerde gasten zullen nieuwe producten sneller omarmen.

Kortom, als opdrachtgever zet je de toon. Met heldere duurzame eisen, een actieve marktbenadering, samenwerking en transparante monitoring kun je de markt daadwerkelijk in beweging brengen. Dit sluit aan bij de duurzame strategieën die in de facilitaire sector opkomen en draagt bij aan een toekomstbestendige bedrijfsvoering.

Dit advies is in lijn met bevindingen uit vakonderzoek, zoals de 'Duurzame Impact Strategie Facility Management'¹⁰ en het onderzoeksrapport De rol van de facilitaire wereld in biodiversiteitsherstel¹¹, die benadrukken dat inkopers en facilitaire professionals een sleutelpositie innemen om regeneratief eten en drinken in de praktijk te brengen. Ook sluit het aan bij de 'Gids Inkopen van natuurinclusieve catering'¹⁷ van de Provincie Zuid Holland.

Fasering naar 2030: stappenplan voor opdrachtgevers

Om organisaties houvast te geven hoe zij gefaseerd kunnen toewerken naar een percentage regeneratieve catering in 2030, schetst de werkgroep een voorbeeldstappenplan. Dit plan is vooral gericht op opdrachtgevers (en hun cateraars) en kan dienen als leidraad om ambities in de tijd uit te rollen:

2025-2026: Bewustwording & voorbereiding

Focus: interne organisatie meekrijgen en kennis opdoen. Organiseer workshops en trainingen over regeneratief inkopen voor facilitaire teams. Start gesprekken met huidige cateraar(s) over mogelijkheden en ambities. Neem regeneratief voedsel op in beleid en visiedocumenten. Begin klein: voer bijvoorbeeld een pilot in één afdeling of locatie in, om ervaring op te doen met regeneratieve menu's.

2026: Start pilots met criteria

Focus: eerste toepassing in inkoop. Bij nieuwe of verlengde cateringcontracten in 2026 voegt u regeneratieve criteria toe (bijv. x% aanbod van lokaal/regeneratief). Start één of enkele pilots samen met cateraars om te zien hoe deze criteria in de praktijk werken. Meet en evalueer de resultaten en verzamel verhalen van tevreden gebruikers.

2027-2028: Schalen & samen bundelen

Focus: uitbreiding en samenwerking. Breid succesvolle pilots uit naar meerdere locaties. Werk samen met andere instellingen/bedrijven om de vraag te bundelen. Maak bijvoorbeeld gezamenlijke afspraken met een regionale toeleveringshub of groothandel. Investeer in logistieke oplossingen (misschien een gedeelde regionale hub) zodat regeneratieve producten efficiënter geleverd kunnen worden.

2029: Verankering in alle nieuwe contracten

Focus: structurele inbedding. Alle nieuwe cateringaanbestedingen bevatten nu uitgebreide regeneratieve eisen, gevoed door de lessen uit pilots. Best practices zijn vastgelegd en geborgd binnen de organisatie. Monitoringsmechanismen (bijv. jaarlijkse rapportage regeneratief aandeel, CO₂-reductie) zijn standaard onderdeel van contractmanagement.

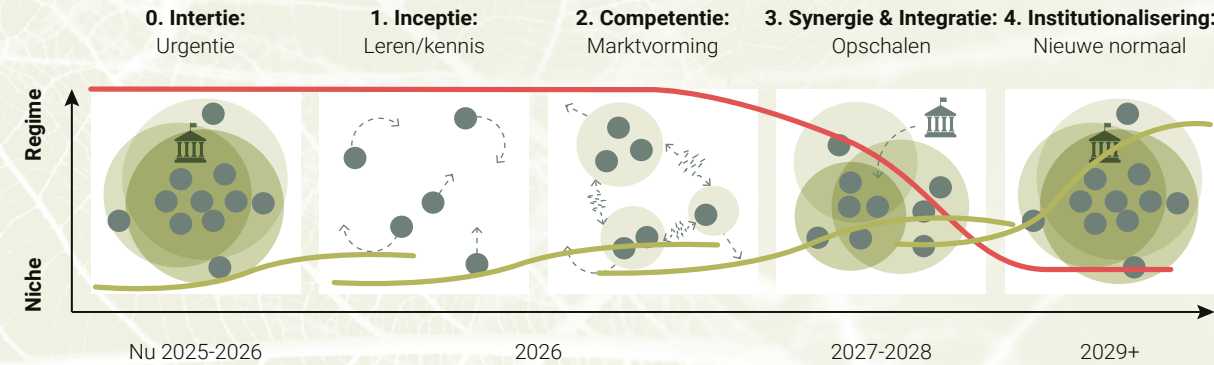
2030: Regeneratie als nieuw normaal

Focus: borging en impactmeting. Regeneratief eten en drinken is nu geïntegreerd in beleid en uitvoering. Minstens 5% van alle ingekochte agrarische producten is regeneratief geteeld - doelstelling gehaald - met ambitie om verder

te groeien. Er vindt een structurele monitoring van impact plaats (bodemvruchtbaarheid, CO₂-en biodiversiteit). De ervaring en data van afgelopen jaren worden gebruikt om verder op te schalen en eventueel nieuwe doelen te stellen voor 2035 en verder.

Bovenstaand stappenplan is een voorbeeld en zal per organisatie verschillen. Belangrijk is dat er een meerjarenplan wordt uitgezet: men hoeft niet alles ineens te veranderen, maar kan stapsgewijs bouwen aan steeds meer regeneratieve catering. Op die manier worden successen gehaald en gevierd, kunnen obstakels tussentijds worden aangepakt en blijft iedereen gemotiveerd doordat er een duidelijke vooruitgang zichtbaar is.

Verbetering customer experience met duurzaamheid



Afbeelding 11: Customer experience Duurzame Impact Strategie,¹⁰

Praktijkvoorbeelden

In de afgelopen jaren zijn er meerdere praktijkinitiatieven ontstaan die laten zien hoe regeneratief eten en drinken in de praktijk gebracht kan worden. Hieronder beschrijven we een aantal inspirerende voorbeelden uit verschillende delen van de keten. Deze cases illustreren de mogelijkheden, maar ook de leerpunten (voordelen en nadelen) die ermee gepaard gaan.

Broodje Natuurlijk - de landbouwtransitie op een broodje

- Goede prijs voor de lokale boeren, goed verhaal voor de gast, ingang om meer lokaal/regeneratief te bestellen
- Extra leverancier voor cateraar, kleinere marge voor cateraar, meer transportbewegingen, minimum bestelafname van 50 stuks, langere besteltijd,



Afbeelding 12: Broodje Utrecht (Bron: Lokalist)

spannend voor sommige boeren om tijdig te leveren, nog geen duurzame data beschikbaar

De Nederlandse landbouwtransitie op een broodje, dat is het Broodje Natuurlijk bedacht door MVO Nederland. Deze broodjes zijn super smaakvol, alle ingrediënten zijn uit de regio en geproduceerd door boeren die werken aan natuurherstel, er wordt een eerlijke prijs betaald aan de boeren, en meestal worden ze bedacht door een bekende chef in de regio. Inmiddels zijn er al verschillende versies in diverse regio's te bestellen: broodjes Utrecht, Nimma (Nijmegen), Boppe (Friesland), Rotterbammetjes, en broodje Natuurlijk Amsterdam.

Deze broodjes waren te bestellen via Lokalist, een tussenpartij die lokaal eten vindbaar, bestelbaar en leverbaar maakte. Helaas is deze leverancier eind oktober failliet gegaan. MVO NL is op dit moment op zoek naar een nieuwe samenwerkingspartner voor de ontsluiting van de boeren. Het Rotterbammetje was overigens ook bestelbaar via Bidfood, mogelijk gemaakt door het initiatief [Rotterdam de boer op](#). Hopelijk zal deze constructie binnenkort ook weer hervat worden.



Afbeelding 13: Regeneratief boeren*

Vindplaats voor regeneratieve boeren

- Regeneratieve boeren hebben een afzetmarkt nodig, vindplaats is nodig voor inkopers, screening door MVO Nederland op 4 principes
- Nog beperkt aantal boeren op de lijst, boeren willen boeren en niet met verkoop randzaken bezig zijn

Naast dat MVO Nederland de 4 principes van natuurlijke landbouw heeft omschreven, hebben zij voor bedrijven een vindplaats ingericht om bij regeneratieve boeren in te kopen: www.boerennatuurlijk.nl. Deze boeren worden gescreend op de 4 principes, dus als je hier (indirect) inkoopt, weet je dat je goed zit!

Regeneratief assortiment via de groothandel

- Prijzen zullen ongeveer hetzelfde uitvallen als biologisch, regeneratieve boeren krijgen een groot platform voor afzetmarkt

- Een deel van de regeneratieve groentes worden vooralsnog ongesneden aangeleverd, beschikbaarheid nog variabel (hoeveelheid en datum)

Groothandel Bidfood biedt vanaf oktober 2025 een regeneratief assortiment aan (8 soorten harde groentes). Omdat er nog geen keurmerk is voor Regeneratief, hanteren ze de 4 principes van MVO Nederland voor het selecteren van regeneratieve boeren. Om een regeneratief assortiment aan te bieden, hebben ze een regeneratieve boer via MVO Nederland, [Cornelis Mosselman](#), onboard. Daarnaast werken ze met hun eigen boeren ook aan de transitie naar regeneratief en is de verwachting dat het assortiment de komende jaren gaat uitbreiden. Een sterke ketensamenwerking maakte dit mogelijk: Compass Group en ISS namen samen het initiatief en brachten [Bidfood](#) en [Van Gelder](#) in beweging om deze stap richting een regeneratief assortiment te realiseren.



Afbeelding 14: Wasstraat bij regeneratieve boer Cornelis Mosselman

Tussenpartijen voor lokale inkoop

- Ontsluiting van individuele regeneratieve boeren met een logistiek netwerk voor landelijke dekking
- Naast reguliere kanalen, extra transportbewegingen, minder efficiënte verwerkingsprocessen

Omdat de groothandels lange tijd nog geen regeneratief AGF aanbod hadden, zijn een aantal intermediairs in dit gat gesprongen. Ze ontsluiten producten van kleinschalige boeren over het hele land en zorgen voor een logistiek netwerk dat landelijke dekking mogelijk maakt. Sommige leveren inmiddels aan bedrijfscateraaars, zoals [Boerschappen](#) aan Vitam, [Oregional](#) aan Compass Group, [Crisp, The Farm Kitchen](#) en [Nimble](#) aan meerdere cateraaars. Deze intermediairs zijn wendbaarder en innovatiever dan traditionele kanalen. Elk extra kanaal betekent wel extra transportbewegingen wanneer deze parallel aan reguliere kanalen loopt.

Het Land van Vitam - samenwerking cateraar en boer

- Regeneratieve boeren hebben afzetmarkt nodig, samen de financiële verantwoordelijkheid dragen
- Er zijn nog geen/weinig KPI's voor natuurherstel en moeilijk te meten, distribueren tussen verschillende locaties is nog lastig, kleinschalig, beperkte opbrengst waardoor er maar een beperkt aantal klanten te bedienen zijn

Cateraar Vitam is met boer Gerard Mertz in Sint Geertruid (Zuid-Limburg) een samenwerking gestart en hij heeft een deel van zijn landbouwareaal omgeschakeld naar regeneratief. Agronomische ondersteuning voor het herstellen van



Afbeelding 15: Angelique Wijnen van Vitam tussen de oogst van Gerard Mertz

de bodem krijgt Mertz van Schevichoven Groeit! De oogst die van het land af komt, verwerkt de bedrijfscateraar in het assortiment op haar locaties in de omgeving van Maastricht. Beter Bij Ons is de verbindende schakel in de samenwerking. Deze partij faciliteert het logistieke proces via het bestelplatform Streekproductenplein en door het elektrische transport van de producten naar de locaties te verzorgen.¹³

ReGeNL - landelijk programma regeneratieve landbouw

ReGeNL is een programma van het ministerie van Landbouw Natuur en Voedselkwaliteit, dat in 2024 gestart is en waarin 54 partners uit het hele voedselsysteem samenwerken. Het programma is erop gericht om in de praktijk te laten zien dat de transitie naar regeneratieve landbouw haalbaar is, en om samen knelpunten op te lossen. Het praktische doel is dat 1.000 boeren daadwerkelijk de transitie maken voor 2030 en nog meer boeren - 10.000 - en adviseurs kennis vergaren over regeneratieve landbouwpraktijken.



Conclusie en Call to Action

Concluderend kunnen we stellen dat regeneratief eten en drinken in de bedrijfscatering niet langer een utopie is, maar een concrete beweging die gaande is.

De urgentie is helder: ons huidige voedselsysteem draagt flink bij aan klimaatverandering en biodiversiteitsverlies, en we hebben een omslag nodig naar een systeem dat die trend ombuigt - van uitputting naar herstel. *Regeneratie* is daarbij het sleutelbegrip: zorgen dat onze voedselconsumptie de natuur per saldo verbetert in plaats van schaadt.

Uit dit whitepaper blijkt dat er al veel bouwstenen aanwezig zijn om die omslag te maken: van duidelijke kernprincipes en een groeiende kennisbasis tot praktijkvoorbeelden die bewijzen dat het kán. We hebben de hele keten in beeld gebracht, want alleen samen kunnen de schakels tot een echt toekomstbestendige keten komen. Iedereen - boeren, verwerkers, distributeurs, cateraars, consumenten, kennisinstellingen én opdrachtgevers - heeft een eigen rol en verantwoordelijkheid (zie hoofdstuk Ketenganalyse). We hebben gezien welke uitdagingen nog in de weg staan, maar ook hoe deze met gerichte acties aangepakt kunnen worden (zie Hoofdstuk Inzichten van de werkgroep).

De belangrijkste punten om mee te nemen zijn: investeer in kennis en bewustzijn op alle niveaus; begin direct met vraag creëren naar regeneratieve producten - hoe klein ook - om de motor aan te slingeren; en gebruik de inkoopmacht en samenwerking binnen het facilitaire domein om structurele veranderingen af te dwingen, zoals aangepaste aanbestedingen en nieuwe samenwerkingsmodellen.

Voor de verschillende partijen in de keten betekent dit concreet:

- **Boeren & Coöperaties**

Zoek verbinding met nieuwe afnemers die regeneratief waarderen (bijv. via platforms als BoerenNatuurlijk of rechtstreeks met lokale cateraars). Durf klein te beginnen en toon resultaten (bijv. betere bodem, smaak) om afnemers te overtuigen. Maak gebruik van subsidies en kennisnetwerken - zoals ReGeNL - om de transitie te ondersteunen.

- **Tussenhandel & Verwerker**

Durf te investeren in regeneratief voedsel! Werk samen met boeren aan stabiele, lokale ketens en benut de kans om te innoveren in productontwikkeling. Door imperfecte producten te integreren en processen flexibel aan te passen, maak je bedrijf toekomstbestendig.

- **Groothandels & Distributeurs**

Begin alvast met het identificeren en opschalen van regeneratief assortiment. Werk samen met pionierende boeren en kleinere intermediairs om aanbod te integreren. Communiceer transparant met klanten over wat beschikbaar is en wat (nog) niet - samen kunnen we de vraag opbouwen.

- **Cateraars**

Wees proactief. Ga in gesprek met opdrachtgevers over hun duurzaamheidsambities en draag ideeën aan voor regeneratieve pilots. Train je keuken- en inkooppersoneel in het werken met lokale seizoensproducten. Gebruik storytelling in de restaurants om gasten mee te nemen op de reis: "Wist je dat deze soep is gemaakt van ingrediënten die de bodem verbeteren?". Zoek collega-cateraren op in brancheverband om samen richting leveranciers en groothandels op te treden.

- **Opdrachtgevers & Cateringlocaties**

Stel in overleg duidelijke doelen en kaders vast - zoals beschreven in Inzichten van de werkgroep - zodat de speelruimte voor iedereen helder is zoals aangegeven in de Gids Inkopen van natuurinclusieve catering.¹⁷ Faciliteer innovatie door pilots toe te staan, ook als resultaat niet meteen gegarandeerd is. Vier successen samen met je cateraar - maak het zichtbaar in je organisatie. Besef: een duurzame catering voegt waarde toe aan de bredere MVO-doelen van je organisatie en draagt bij aan welzijn van medewerkers en milieu.

- **Gasten**

Sta open voor nieuwe smaken en concepten in het bedrijfsrestaurant. Vraag ernaar bij je cateringbeheerder ("Komt dit van een lokale boer?"). Realiseer dat jouw keuze daadwerkelijk impact heeft - en geniet vooral van eten dat niet alleen lekker is, maar ook 'goed doet'.

Nogmaals, samenwerking is de rode draad. Zonder gezamenlijke inspanning blijven goede initiatieven fragmenten. Met ketensamenwerking kunnen we versnellen en opschalen. Dit is een call to action aan eenieder die deze tekst



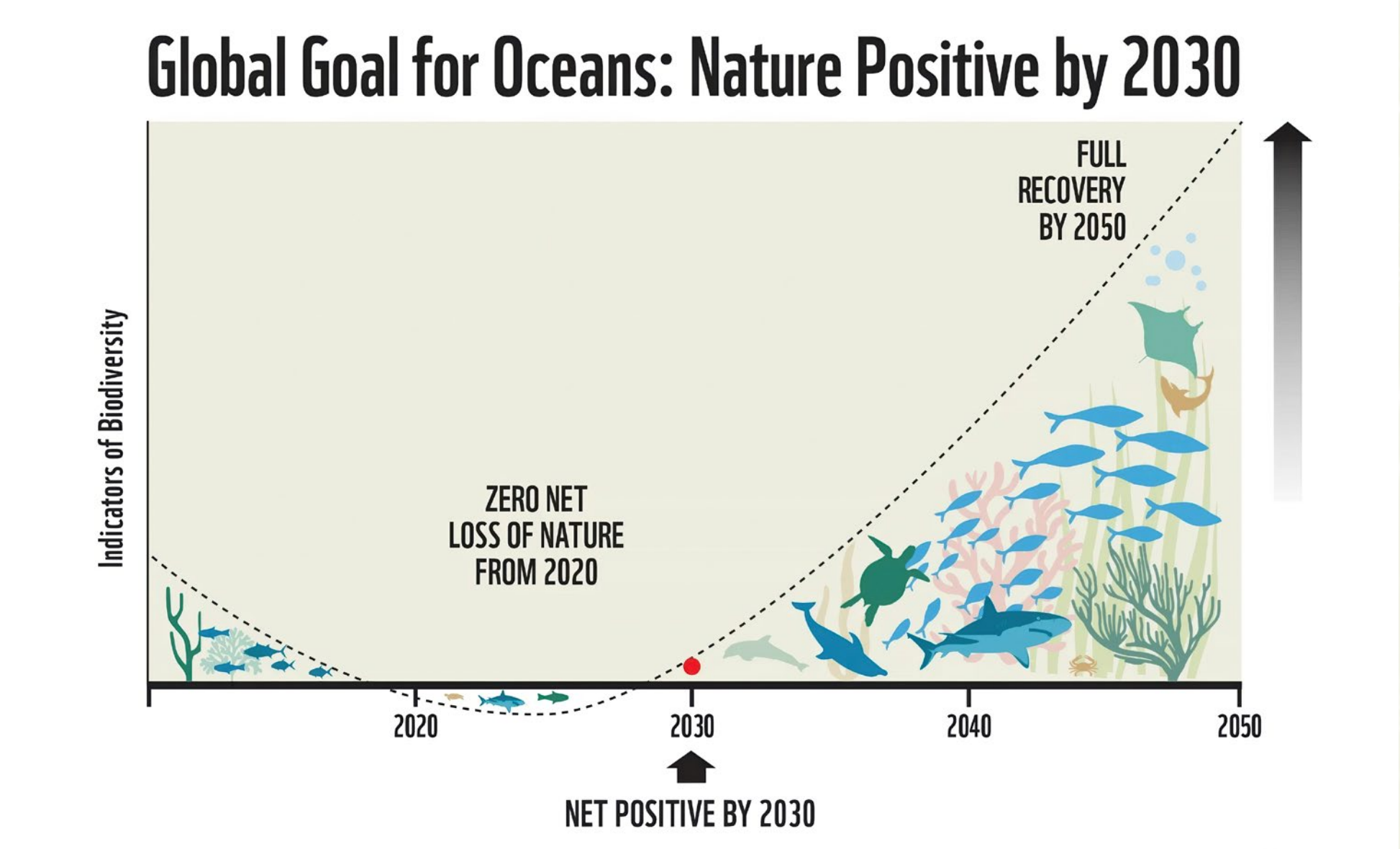
Afbeelding 16: Versnellen door samenwerking in de keten – aftrap regeneratieve groentes bij Bidfood (Bron: Bidfood)

leest: Kijk binnen jouw invloedssfeer wat de eerstvolgende stap kan zijn. Misschien is het voorstellen van een proef met regeneratieve catering bij een overleg. Misschien is het contact opnemen met een lokale boer of een collega in een ander bedrijf om ervaringen uit te wisselen. Misschien is het simpelweg anderen enthousiasmeren met de verhalen uit dit whitepaper. Samenwerkingsverbanden binnen en buiten je eigen branche zijn essentieel en zo ook samenwerking tussen deze samenwerkingsverbanden, denk bijvoorbeeld aan een samenwerking tussen FM Circulair en ReGeNL.

De beweging naar regeneratief eten en drinken bevindt zich nu in de fase van experimenten en opschaling. De toekomst vraagt om fundamentele systeemverandering, maar die bereiken we door nu praktisch aan de slag te gaan - leren door te doen. Ieder procentje meer regeneratief op het bord, ieder nieuw betrokken leverancier, ieder beleidsdocument dat wordt aangepast, brengt ons dichterbij het kantelpunt.

De werkgroep Regeneratief Eten en Drinken blijft zich inzetten om kennis te verzamelen en te delen. Wij roepen alle facilitaire professionals, cateraars, inkopers en beleidsmakers op om zich bij deze beweging aan te sluiten. Neem contact met ons op voor meer informatie, sluit je aan bij communities zoals FM Circulair en de Duurzame Impact Strategie (DIS)¹⁰, en deel vooral ook jouw eigen ervaringen. Samen maken we catering tot een krachtig instrument voor positieve verandering - zodat we over enkele jaren kunnen zeggen: 'Op het werk eten we niet alleen lekker en gezond, maar dragen we ook bij aan een levende bodem en bloeiende biodiversiteit.'

Doe mee en start vandaag
Eet naar een betere toekomst!



Afbeelding 17: Global Goal for Nature: Nature positive by 2030 (Bron: WWF)

Bronnen en Referenties

1. Community Facilitair Management Circulair gaat voor social tipping point. (2025, 2 juni). VANG Buitenshuis. vangbuitenshuis.nl/actueel/nieuws/community-facilitair-management-circulair-gaat
2. Community FM Circulair: duurzame omslag van Facility Management. (z.d.). Afval Circulair. www.afvalcirculair.nl/circulair-inkopen/actueel/community-fm-circulair-duurzame-omslag-facility
3. IPBES Global Assessment Report (2019)
4. PBL – Broeikasgasemissies door landbouwproductie en voedselconsumptie (2019). www.pbl.nl/publicaties/broeikasgasemissies-door-landbouwproductie-en-voedselconsumptie
5. Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit. (2024, 13 augustus). Over het bio-keurmerk. Alles Over Biologisch. www.allesoverbiologisch.nl/wat-is-biologisch
6. MVO Nederland. (z.d.). Natuurlijke Landbouw. Boeren Natuurlijk. boeren Natuurlijk.nl/natuurlijke-landbouw
7. Van Raak, R., De Geus, T., Van de Lindt, M., De Pater, M., & Van Der Have, C. (2022). X-curve monitoring transitie naar een Circulaire Economie. drift.eur.nl/app/uploads/2023/01/PBL_X-Curve-CE-Monitor_Einderapportage_definitief.pdf
8. Ministerie van Algemene Zaken. (2025, 21 mei). Duurzaamheidsverslag 2024 ministeries van EZ, KGG en LVVN. Publicatie | Rijksoverheid.nl. www.rijksoverheid.nl/documenten/publicaties/2025/05/21/duurzaamheidsverslag-2024-ministeries-van-ez-kgg-en-lvv
9. Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit. (2024, 13 augustus). Over het bio-keurmerk. Alles Over Biologisch. www.allesoverbiologisch.nl/wat-is-biologisch
10. Biekram, A., Boeije, S., Driehuis, D., Heukelom, T., Van Der Hoek, F., Klinkert, R., Van Leijenhof, A., & Nijhof, A. (2024). Duurzame impact Strategie Facility management. brand.issworld.com/m/1016e3ab9f6d0343/original/ISSNL-Duurzame-Impact-Strategie-Facilitaire-Markt-04-2024.pdf?utm_source=website&utm_medium=button&utm_campaign=fmn-onderzoek
11. Simmelink, C., & Ter Braak, E. (2025). De rol van de facilitaire wereld in biodiversiteitsherstel. brand.issworld.com/m/60fcf0444260542/original/Research-paper-de-rol-van-de-FM-in-biodiversiteitsherstel.pdf
12. MVO Nederland. (z.d.). Natuurlijke Landbouw. Boeren Natuurlijk. boeren Natuurlijk.nl/natuurlijke-landbouw
13. Vitam. (2024, 8 mei). Persbericht - het land van Vitam. www.vitam.nl/blog/persbericht-het-land-van-vitam
14. Van Raak, R., De Geus, T., Van de Lindt, M., De Pater, M., & Van Der Have, C. (2022). X-curve monitoring transitie naar een Circulaire Economie. drift.eur.nl/app/uploads/2023/01/PBL_X-Curve-CE-Monitor_Einderapportage_definitief.pdf
15. Nationaal Voedselberaad. (2025). De belofte van het Nationaal Voedselberaad: Lokaal verbonden, nationaal versterken we elkaar. stadslandbouwnederland.nl/wp-content/uploads/2025/04/De-Belofte-van-het-Nationaal-Voedselberaad-digitale-versie-22-april-2025.pdf
16. Kamerbrief over duurzaam voedselbeleid - Rijksoverheid, 7 maart 2024.
17. Duijverstein, S., van der Meer, M., e.a. (2025). Gids Inkopen van natuurinclusieve catering www.detuinvanholland.nl/projecten/natuurinclusiefinkopen
18. WWF-NL. Gezond eten binnen de grenzen van één aarde (2023) www.wwf.nl/globalassets/pdf/rapporten/wwf-nl-2023-gezond-eten-binnen-de-grenzen-van-een-aarde-uitgebreid.pdf



Begrippenlijst duurzame landbouw

Wat is het verschil tussen biologisch, agroforestry en regeneratief? Hieronder vind je een begrippenlijst met de meest voorkomende duurzame landbouwsoorten op een rijtje.

Zelfs met deze begrippen vinden we dat de verschillen nog best ingewikkeld zijn. We raden je zeker aan om een keer op een duurzame boerderij te gaan kijken en zelf te zien wat de positieve verschillen met de gangbare landbouw of vee-teelt. Bezoek een keer regeneratieve boerderij Schevichoven of de bloemenweidemelk boerderij van Ramona Schalkwijk.

Agroforestry:
Landbouwsystemen waarin houtigen - zoals bomen en struiken - worden gecombineerd met landbouwgewassen of veeteelt, op hetzelfde stuk land. Voedselbossen met alleen maar meerjarige plantensoorten, scharen we in Nederland ook hieronder.

Biologische landbouw
Is een landbouwworm die nadrukkelijk rekening houdt met milieueffecten en dierenwelzijn. De biologische landbouw gebruikt geen chemische bestrijdingsmiddelen, kunstmest en genetisch gemodificeerde organismen. Dieren krijgen meer ruimte en kunnen hun natuurlijk gedrag vertonen.

Natuurinclusieve landbouw
Natuurinclusieve landbouw produceert voedsel binnen de grenzen van de natuur. Boeren waardoor de biodiversiteit, de rijkdom aan planten en dieren, toeneemt. (Bron: Jan Willem Erisman)

Regeneratieve landbouw
De bodem staat centraal. Een gezonde bodem, met alles wat er in leeft, zorgt voor plantengroei, regulatie van koolstof in de bodem, een goede waterhuishouding en het in gang houden van nutriëntenkringlopen. Het opnieuw bevorderen van dit bodemleven versterkt de productiviteit en weerbaarheid van de bodem. (Bron: Wij.Land)

Strokenteelt
Bij strokenteelt worden op 1 perceel verschillende gewassen in stroken naast elkaar geteeld. Ieder gewas wordt apart beheerd, waarbij gewaskeuze en strookbreedte belangrijk zijn. Een van de voordelen van strokenteelt is dat de biodiversiteit op het perceel toeneemt en gewasziektes afnemen.

Voedselbos
Een voedselbos is een door mensen ontworpen productief ecosysteem naar het voorbeeld van een natuurlijk bos. Het heeft een grote diversiteit aan meerjarige, houtige soorten, waarvan delen (vruchten, zaden, bladeren, stengels, etc) voor de mens als voedsel dienen. In Nederland valt dit onder de noemer Agroforestry.



Kijk-, Luister- en Leesvoer

Ontwikkelt door (leden van) deze werkgroep

- Podcast FMN regeneratief bedrijfsrestaurant: fmn.nl/podcasts/1152-55-regeneratief-fm-op-naar-een-regeneratief-bedrijfsrestaurant
- Podcast FMN regeneratief FM: Wat is het? Wat kan je ermee?: #54 - Regeneratief FM: Wat is het? En wat kan je hiermee? - FMN Podcast | Podcast on Spotify
- Podcast Vitam: Regeneratieve landbouw: [Regeneratieve landbouw - Hoe eten we de planeet gezond? | Podcast on Spotify](https://www.youtube.com/watch?v=0rScUKuSINc)
- Podcast Vitam: Voedselbossen: [Voedselbossen - Hoe eten we de planeet gezond? | Podcast on Spotify](https://www.youtube.com/watch?v=RtCEu3KumCg)

- ISS Researchpaper, Christel Simmelink & Esther ter Braak, De rol van de facilitaire wereld in biodiversiteitsherstel, Mei 2025, marketing.issworld.com/nl-nl/research-paper-biodiversiteit
- Promofilm Bidfood en Van Gelder sluiten zich aan bij Boeren Natuurlijk: www.youtube.com/watch?v=0rScUKuSINc

Overig

- Urgenda: Grond voor een vruchtbaar gesprek: www.youtube.com/watch?v=RtCEu3KumCg
- Podcast Ecosofie nr 118: Er is gewoon te veel poep: open.spotify.com/episode/0hXImCRf3Ti35z3a8mxY8V?si=bbbQ20nCQ_aXHLD-862BSw

- Podcast Ecosofie nr 134: Heel Nederland eet uit een voedselbos: open.spotify.com/episode/2eY1GjMJsY-JT4wgE8iGFLy?go=1&sp_cid=29544cface966b4b4e-46968cf808cd28&utm_source=embed_player_p&utm_medium=desktop&nd=1&dlsi=2a8ed363e08a4648
- How wolves change rivers (een voorbeeld van een ecosysteem verandering) www.youtube.com/watch?v=ysa50BhXz-Q
- Interview MVO Nederland- Deze partijen zorgen samen voor een doorbraak in regeneratieve landbouw: [Deze partijen zorgen samen voor een doorbraak in regeneratieve landbouw | MVO Nederland](https://www.youtube.com/watch?v=ysa50BhXz-Q)



Eet naar een betere toekomst:

Regeneratief als
oplossing voor ons
voedselsysteem

