



## 'Een gezonde sportkantine voor exploitanten: een kwestie van samenwerken en doorzetten'

Onderzoek hoe exploitanten te ondersteunen bij de implementatie van een gezond aanbod in hun sportkantine

### SAMENVATTING

## Aanleiding

---

Uit ervaringen van lokale ondersteuners – zoals JOGG regisseurs, verenigingsondersteuners en kantineondersteuners - blijkt dat pachters, exploitanten en andere commerciële uitbaters niet altijd de stap willen of kunnen maken naar een gezonde sportkantine. Hierdoor krijgen sportverenigingen die gebruik maken van de betreffende accommodaties niet de kans om gezonde voeding aan te bieden. Het gaat dan bijvoorbeeld om binnensportverenigingen die een sportzaal of –hal huren, of zwemverenigingen die gebruik maken van een commerciële zwemaccommodatie. De lokale ondersteuners hebben onvoldoende zicht op de beweegredenen van de exploitanten om deze stap niet te zetten en te weinig handvatten om gericht ondersteuning te kunnen bieden. In dit kwalitatieve onderzoek zijn de belangrijkste belemmeringen naar boven gehaald, alsook de do's en don'ts op een rij gezet. Deze moeten de lokale ondersteuners de handvatten bieden om de exploitanten te ondersteunen bij de implementatie van een gezonde sportkantine/gezonde voedingslijn.

## Ervaren belemmeringen en manieren om deze weg te nemen

---

Door de exploitanten worden verschillende belemmeringen genoemd bij de implementatie van een gezonde sportkantine. en al van oplossingen zijn ger formuleerd. In onderstaande tabel kort de belangrijkste belemmeringen, hier en daar aangevuld met een richting voor de oplossing.

- Er is geen vraag/behoefte aan gezonde voeding. Geef voorlichting over 'het waarom van gezonde producten'
- Kantinecommissie/kantinepersoneel en eigen personeel is nog niet voldoende toegerust/mist nog de juiste vaardigheden. School personeel op bereiding en marketing/sales
- Geen idee waar te beginnen. Ontsluit 'good practices gezonde sportkantine'
- Nieuwe, dure inrichting van de keuken. Zoek samenwerkingspartners op het terrein van gezondheid ('gezonde school', 'gezonde buurthuis')
- Gezond voedsel bederft sneller en dus gevaar van 'veel weggooien' ('waste'). Maak met leverancier afspraken over flexibele inkoop
- Leverancier is te nadrukkelijk gericht op afzet van grote hoeveelheid producten. Doe Inkoop bij leverancier samen met meer sportkantines die gezonde lijn willen doorvoeren
- Omzetsderving door invoering van gezonde producten en minder afname reguliere producten. Stel als gemeente een gunstiger huurcontract op voor exploitanten die inzetten op gezonde voedingslijn
- Te geringe invloed op het gedrag – basis ligt thuis en op school. Zoek samenwerking met (gezonde) scholen.

### **Doen ... en wel omdat**

In de interviews worden tal van zaken aangegeven die bijdragen aan het succes van een gezonde sportkantine. Hieruit zijn verschillende do's geformuleerd voor de exploitant en de lokale ondersteuners.

In onderstaande kader zijn ze, samengevat, op een rij gezet.

- Rustig en gestaag invoeren
- Stel een eenvoudig businessplan en plan van aanpak op
- Betrek leden vanaf de start van en tijdens het proces
- Gezonde keuze prominenter en anders in beeld brengen dan de reguliere (ongezonde) keuze
- Leren van elkaar (sportverenigingen en gezonde sportkantine) stimuleren en organiseren
- Samenwerken met anderen (sportverenigingen, scholen, kinderdagverblijven)
- Presenteer het gezonde aanbod aantrekkelijk
- Betrek brancheorganisaties
- Wijs iemand aan als ambassadeur binnen de sportvereniging die 'de' boodschap richting leden uitdraagt
- Profileer je als 'gezonde/duurzame' sportkantine en laat de boodschap via verschillende kanalen terugkomen (website, flyers, uitingen kantine ...)
- Veranker de gezonde koers in beleid
- Onderzoek mogelijkheden om de wijk erbij te betrekken

### **Niet doen ... en wel omdat**

Sommige dingen moet je als exploitant wel doen, andere kun je als exploitant beter laten. Uit de interviews worden tal van don'ts naar voren gebracht (zie kader).

- Verplichten en belerend zijn
- Te snel alles willen zonder belanghebbenden te betrekken
- Aanbod doorvoeren zonder ondersteunende voorlichting en communicatie
- Gezonde producten te duur aanbieden
- Voorbijgaan aan de eigen identiteit van de club
- Als exploitant te individueel met de gezonde kantine aan de slag, zonder samenwerking op lokaal niveau (gemeente, leverancier, andere exploitanten)

## Implementatie in fasen

---

Om tot een succesvolle implementatie te komen, zijn verschillende stappen te volgen. Er worden zeven, samenhangende stappen onderscheiden.

*Stap 1. Fase van verkenning/oriëntatie.* Oriënteer je als exploitant in de beginfase.

*Stap 2. Stel een eenvoudig businessplan op.* Om zicht te hebben op de haalbaarheid van een gezonde sportkantine is het opstellen van een businessplan een belangrijke stap.

*Stap 3. Voer een eenvoudige stakeholderanalyse uit.* Afhankelijk van binnen welke setting de (gezonde) sportkantine wordt geëxploiteerd, is het van belang om je stakeholders in kaart te brengen en te betrekken.

*Stap 4. Peil de wensen & behoeften onder consumenten.* Belangrijk voor een adequate invoering en betrokkenheid van de gezonde sportkantine is dat er zicht is op de wensen en behoeften van de consument.

*Stap 5. Stel een inspirerend verhaal op.* Het *wat*, moet altijd gepaard gaan met het *waarom*. Bij het waarom gaat het vooral om de missie – ‘waarom doen we het?’, ‘waarom vinden we het belangrijk?’.

*Stap 6. Formeer op lokaal niveau een leidende coalitie ‘gezonde sportkantine’.* Formeer een krachtige leiding die de verantwoordelijkheid neemt, een soort ‘leidende coalitie’.

*Stap 7. Implementeer en volg de voortgang.* Bij met het invoeren van de gezonde sportkantine is het zinvol om een *indicatie* te krijgen van hoe zaken lopen en wat wel en niet moet worden bijgesteld. Het gaat er om ‘lerend op weg te zijn’ en ‘leren van de ervaringen van betrokkenen’.

## Tot slot

---

De implementatie van gezonde sportkantines zal de komende jaren steeds meer handen en voeten krijgen. Naast de do's en don'ts die hier zijn gepresenteerd en de stappen die tijdens de implementatie zijn te zetten, is één van de belangrijkste conclusies dat de invoer er één is van de lange adem. Exploitanten zijn zeker bereid om een ontwikkeling door te maken richting gezond aanbod, maar dat heeft tijd nodig. Hierbij moet de lokale ondersteuner de exploitant niet alleen inhoudelijk ondersteunen, maar vooral ook inspireren en enthousiasmeren. Dan namelijk is de kans het grootst dat de exploitant, natuurlijk in samenwerking met partners, zichzelf eigenaar gaat voelen van een gezonde lijn c.q. gezonde voeding. Het gaat uiteindelijk om een exploitant die intrinsiek gemotiveerd is om met het thema aan de slag te gaan!