



MADAGA

Ingrid Keller-Cayet: 'Ik noem het foodtainment'

25 juli 2022 1 Leestijd: 6 minuten

1. U bent Frans, waar komt u vandaan?

'Ik ben opgegroeid in een sprookjesachtige stad in de Bourgogne, mijn ouders hadden een schoenenwinkel. In het weekeinde gingen we naar oma, die een moestuin had. De hele familie woonde in de buurt en vooral door die moestuin was er een sterke verbinding met de natuur.'



Geboren in Montbard, Frankrijk. Studeerde aan de HEC in Parijs, werkte bij ABN AMRO in Parijs en Londen en bij bank Antonveneta in Padua. Begon in 2011 Madaga, gezonde maaltijden voor kinderen. Verzorgt nu maaltijden voor 50.000 kinderen.

'Mijn opa, wees vanaf zijn twaalfde, was een verzetsheld en al jong werd ik tijdens de maaltijden geconfronteerd met grote vragen: wat is je plaats in de wereld? Wat ga je bijdragen?

'Op mijn vijftiende ben ik als uitwisselingsstudent naar de Verenigde Staten gegaan. Avontuur zit in mijn bloed. En daarna ben ik naar Parijs gegaan om te studeren aan de HEC, École des Hautes Études Commerciales. Thuis had ik gezien hoe belangrijk de rol van de bankier was in het leven van mijn ouders. Zo iemand kon je helpen je droom waar te maken. En toen ik ook nog de film *La Banquière*, de bankierster, met Romy Schneider had gezien, wist ik wat ik wilde doen.'

2. U ging niet bij een Franse bank werken.

'Nee, ik wilde niet naar een traditionele Franse bank, ik was al naar de Verenigde Staten geweest en ik was best onafhankelijk, met een eigen spirit. Die Franse banken zijn zo hiërarchisch en chauvinistisch. Dat past niet bij wie ik ben. Ik wilde juist bruggen bouwen tussen verschillende werelden

'Ik ben dus bij ABN AMRO in Parijs gaan werken. Ik vond het daar heel leuk, omdat het goed aansloot bij mijn intellectuele belangstelling, en er werkten veel slimme mensen die goed konden analyseren. Ik werkte in investment banking en daar leer je echt kijken naar hoe de economie invloed heeft op het bedrijfsleven. Je bent continu "aan", ik vond het geweldig, bijna verslavend. Dat ik van die kleine winkel en die moestuin naar een investeringsbank in Parijs was gegaan!

'ABN was toen een grote internationale bank, en ik maakte kennis met de toegankelijke Nederlandse cultuur waarin jonge mensen zich kunnen ontplooien. Ik kreeg al snel de leiding over een nieuwe afdeling die grote bedrijven adviseerde over hun financiële structuur, strategie en ontwikkelingsagenda. Daarna ben ik naar Londen gegaan, ook voor ABN.'

3. Wat hebt u daar geleerd?

'Ik denk dat mijn periode in Parijs de ontdekking van het vak was. Daar maakte ik kennis met de wereld van de traditionele bank. In Londen ontdekte ik de wereld van de City, de speculatieve kant van de bank. Dat vond ik niet zo fijn. Ik heb veel geleerd over macht en leiderschap. En ik heb mensen gezien die heel spiritueel waren, maar daarmee in hun werk niets konden. Dat vond ik heel zielig.

'Toen kwam 9/11, de aanslag op het World Trade Center in New York, en daardoor veranderde het. Er waren geen fusies en overnames meer, dat droogde totaal op.

'Toen ben ik naar een Italiaanse bank gegaan die door ABN was gekocht, Antonveneta in Padua. Ik had nog geholpen bij de financiering. Dat was een groot avontuur, ook cultureel, en ik vond het geweldig. Ik kon ondernemers helpen, waar een bank voor is.

'Maar ik vroeg me steeds vaker af: wat kan een bank toevoegen aan de wereld? En ik wist met elke vezel in mijn lichaam dat ik iets anders moest gaan doen. Het klopte niet.'

4. Er veranderde ook privé iets.

'We hebben, uit overtuiging, twee kinderen geadopteerd. Toen ben ik gestopt met werken. Je moet nu eenmaal veel tijd aan kinderen besteden en waarom zou je dan blijven werken en de opvoeding overlaten aan een nanny?

'Ik besepte toen heel sterk dat de wereld van voedsel niet klopt. Dat kwam echt hard binnen. Ik heb geleerd dat de liefde voor echt eten de basis is voor een gelukkig leven en dat iedereen, ieder kind, daar recht op heeft. Daar wilde ik iets aan doen. En ik heb nu eenmaal ambitie, dat gaat niet weg doordat je kinderen hebt.'

5. Wat had u voor idee en hoe pakte u dat aan?

'Ik wilde zo veel mogelijk kinderen gezond, duurzaam en ambachtelijk eten aanbieden. Ik heb daarover veel gelezen en ik heb een groot analytisch vermogen, zodat ik trends aan elkaar kan koppelen. Ik leg alle feiten op tafel, doe een stap terug en zie dan de grote trend. Dat komt ook door mijn opleiding.



'Ik heb heel veel gepraat met ouders en bedacht wat ik wil neerzetten, waarom en voor wie. Ik heb een menu samengesteld en de informatie daarover ben ik huis-aan-huis gaan bezorgen. Het gaat erom dat ouders en leerkrachten kinderen liefde voor eten bijbrengen.

'Ik ben op zoek gegaan naar een producent, dat heeft een tijd geduurd. Ik vond een bedrijf in Amstelveen waarmee ik de producten heb ontwikkeld. Zij kookten ambachtelijk en kleinschalig. Het eten moest voedzaam zijn en de zintuigen aanspreken. Ik moest alles zelf uitvinden en verzinnen, want dit bestond niet. Toen ben ik op zoek gegaan naar een logistiek bedrijf dat gekoeld kon leveren.

'Ik heb alles in het begin zelf gefinancierd en daarna heb ik twee fantastische investeerders gevonden die er voor de lange termijn in zitten.'

Foto: Ollvler Mlddendorp

6. En toen moest u op zoek naar klanten.

'Ik ben begonnen met particulieren die een online-abonnement konden nemen. Dat ging best snel naar vijftig, naar tachtig klanten. Dat vond ik veelbelovend. We kregen veel publiciteit en werden benaderd door kinderdagverblijven.

'In crèches is behoorlijk goed overzicht over wat kinderen op hun bord krijgen. Dat waren toen, in 2011, nog boterhammen met jam of chocopasta. Veel ongezonde dingen. Dat is enorm veranderd.

'Juist als je met twintig kinderen aan tafel zit, kun je ze aan het uitproberen en het proeven krijgen. Daar gaat een enorme pedagogische kracht van uit. Voorlezen is ook belangrijk. Als een kind hoort over een konijn dat wortel eet, wil het zelf ook een wortel proberen. Dus eigenlijk is een kinderdagverblijf de ideale plek om goed te leren eten.

'Wij bieden naast die maaltijden educatieve programma's die appelleren aan de fantasierijke wereld van kinderen. Zo hebben we een mooie smaaksafari-koffer, waarin van alles wordt verteld over moestuinvriendjes zoals slakken en insecten. Onze maaltijden zijn geschikt voor kinderen vanaf vier maanden en door die maaltijden ontwikkelt hun smaak zich op een natuurlijke manier. Ze ontdekken waar eten vandaan komt en kunnen thuis ook aan de slag. Ik noem het foodtainment: food en entertainment.'

7. Nu is het 2022. Hoe gaat het?

'We voeden nu 50.000 kinderen en dat moeten er over tien jaar één miljoen zijn. Waarom niet? Ik wil zeker groot worden. Ik heb nu twintig mensen in dienst, de keuken en logistiek heb ik uitbesteed. We zetten nu zo'n 6 miljoen euro per jaar om.

'We hebben net een groot onderzoek laten doen en daaruit bleek dat 80 procent van de ouders gezond eten heel belangrijk vindt, maar de helft geeft aan vaak geen tijd te hebben om gezond te koken. Dat is echt veel. En één op de drie ziet op tegen het avondeten, omdat dat vaak zo moeilijk gaat. De kennis van koken wordt ook niet doorgegeven. Terwijl het eigenlijk een plicht is om kinderen te leren gezonde en duurzame voedselkeuzes te maken.

'Slechte voeding is ongezond: 15 procent van de kinderen is te dik, en obesitas kost miljarden per jaar, dus preventie is heel belangrijk.

'Er is duidelijk een bewustwording om het anders te doen en veel kinderdagverblijven nemen daarin hun verantwoordelijkheid.'

8. Wat kost uw dienst

'Gemiddeld 2 euro per kind per dag. Veel kinderdagverblijven nemen het mee in het uurtarief. We bieden verschillende menu's aan, want we willen uitdrukkelijk niet alleen hoogopgeleide ouders bereiken. We bedienen kinderdagverblijven in de meest uiteenlopende buurten.'

9. Wat vond u moeilijk?

'Natuurlijk zijn er tegenslagen geweest. Ik noem er twee. Op een dag werd ik gebeld door de keuken: die kon niets meer doen, want was failliet. Dan ben je je klanten echt heel snel kwijt. En we hadden een investeerder die zich op het laatste moment terugtrok. En toen kwam corona en stopte alles, je kunt niet meer doen wat je wilt en dat is heel frustrerend.'

'Maar een diep dal biedt ook de kans om er weer bovenop te komen door vol te houden.'

10. U bent eigenlijk de moestuin van uw oma in het groot geworden

'Ja, ik wil een moestuin zijn voor één miljoen kinderen.'

