

NAPV-stappenplan

in drie stappen naar een plan van aanpak voor productverbetering

Werk jij aan het verbeteren van de samenstelling van bewerkte voedingsmiddelen en/ of kant-en-klaarmaaltijden door het gehalte aan zout, suiker en verzadigd vet in bewerkte producten te verlagen en de hoeveelheid voedingsvezel te verhogen? Of aan een verbeterd aanbod in de levensmiddelenhandel, horeca of catering¹? Dan is dit stappenplan voor jou bedoeld.

In drie stappen nemen we je mee op weg naar een plan van aanpak. Bij iedere stap staan nuttige tips en links, om zelf mee aan de slag te gaan, maar ook om de samenwerking op te zoeken.

Voor meer achtergrondinformatie verwijzen we je graag naar de NAPV-landingspagina www.productverbetering.nl.

¹Aanbieders in horeca en catering kunnen zowel met de [NAPV-criteria](#) als met de [Richtlijn Eetomgevingen](#) van het Voedingencentrum aan de slag.



Gezamenlijke verantwoordelijkheid

De Nationale Aanpak Productverbetering (NAPV) is er voor een brede groep voedselproducenten- en aanbieders, van multinational tot mkb, van fastservice restaurant tot cateraar en van supermarkt tot groothandel. Met als doel dat deze partijen allen werken aan het verbeteren van het voedselaanbod door het gehalte aan zout, suiker en verzadigd vet in bewerkte producten te verlagen en de hoeveelheid voedingsvezel te verhogen. In 2030 moeten de meest gunstige categorieën qua gehalten aan zout, suiker en verzadigd vet zijn verdubbeld en de minst gunstige categorieën zijn verminderd naar 10% van het aanbod.

Victor Sannes, directeur Voeding, Gezondheidsbescherming en Preventie, ministerie van VWS:

‘Om overgewicht en chronische ziektes tegen te gaan, moeten we ons met veel partijen samen via een pakket aan maatregelen inzetten om de gezonde keuze gemakkelijker te maken. Kleine stappen om onze dagelijkse voeding te verbeteren, kunnen grote stappen met veel gezondheidsimpact betekenen. Dit vergt een brede aanpak.’

Het ministerie van VWS is NAPV-initiatiefnemer en -regievoerder. Voor meer informatie, zie de [overheidsinformatie](#) over productverbetering.

Stap 1:

Oriënteren

Weet je nog niet precies waar alle informatie over de NAPV te vinden is? En bij welke producten of voedingsstoffen te beginnen? Onderstaande stappen en tips helpen je op weg.

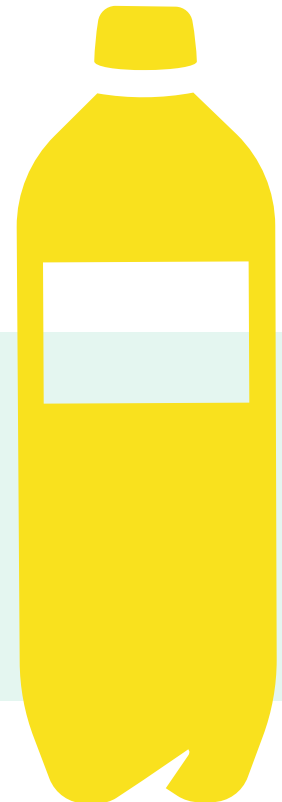
Stap 1a: Productgroepindeling bepalen

In welke productgroep(en) vallen mijn producten en zijn daar criteria voor? Dit vind je in het [overzicht definities en voorbeelden van productgroepen](#). Er zijn grenswaarden vastgesteld voor bewerkte producten en kant-en-klarmaaltijden die een relevante bijdrage leveren aan de inname van zout, verzadigd vet, suiker en/ of vezel. Met een relevante bijdrage bedoelen we productgroepen die meer dan 3% bijdragen aan de inname van deze voedingsstoffen, op basis van de Voedselconsumptiepeiling VCP 2012 – 2016. Een productgroep hoeft dus niet voor alle voedingsstoffen grenswaarden te hebben.

Tip: Indien je bedrijf gegevens aanlevert aan de [Levensmiddelendatabank \(LEDA\)](#) kun je voor een groeiend aantal producten via het Fabrikanteninzageportaal opzoeken in welke NAPV-groep ze ingedeeld zijn. Voor inzage in het Fabrikantenportaal of vragen over de LEDA, kun je een mail sturen naar levensmiddelendatabank@voedingscentrum.nl. Twijfel je over de juiste productgroepindeling? Stuur dan een email naar de helpdesk van het RIVM: productverbetering@rivm.nl.

Wieke van der Vossen, projectleider binnen het Voedingscentrum van de LEDA:

‘Alleen samen met producenten kan het Voedingscentrum zorgen voor actuele en betrouwbare informatie in de LEDA, daar heeft iedereen baat bij. Onze schatting is dat meer dan driekwart van de verkochte producten in de LEDA aanwezig is. Dit baseren wij op gegevens van miljoenen scans door consumenten die onze apps zoals de Eetmeter en Kies Ik Gezond?-app gebruiken. Zo waren er in juni 2024 bijvoorbeeld ruim 1 miljoen scans, waarbij 81% van de verschillende producten bekend was. Dit geeft ons vertrouwen dat de LEDA een goed beeld geeft van het huidige aanbod.’



Stap 1:

Oriënteren

Stap 1b: Prioriteren

Om te bepalen met welke producten en voedingsstoffen je (eerst) aan de slag wilt gaan, breng je in kaart welke producten relatief hoog in zout, suiker en verzadigd vet zijn en laag in vezel, binnen het eigen assortiment en vergeleken met concurrenten. Betrek in deze benchmark ook verkoopvolumes: met grote volumes maak je immers de grootste impact.

Stap 1c: Verbeterkansen inschatten

Het aanpassen van receptuur naar een verbeterde samenstelling is een complex samenspel van factoren. Omdat er geen one-size-fits-all aanpak is, is het belangrijk de mogelijkheden te bespreken met alle inhoudsdeskundigen, waaronder kwaliteitsmanagers, productontwikkelaars en R&D-experts. Randvoorwaarden om rekening mee te houden zijn bijvoorbeeld voedselveiligheid en de technologische en wettelijke mogelijkheden. De Europese koepelorganisatie van de levensmiddelenindustrie FDE heeft een [handleiding herformuleren](#) opgesteld, met daarin een uitgebreid overzicht van alle aspecten van productinnovatie en herformulering.

Tip: Het verlagen van het energiegehalte kan ook door porties te verkleinen. Op de [RIVM-website](#) vind je meer informatie over portiegroottes en kun je opzoeken wat een standaardportie van een product is. Met behulp van een vergelijking van je assortiment met de standaardporties kun je hier zelf doelen voor stellen. Voor een aantal producten zijn er binnen de branche afspraken over portiegrootte gemaakt, bijvoorbeeld voor A-merkproducten in het koek-, snoep- en chocoladeschap.



Stap 2: Scoren

Na de oriëntatiefase kun je aan de slag met het scoren van de gekozen producten/ productgroepen op de NAPV-treden. Om te bepalen in welke NAPV-trede jouw producten vallen, kun je de [NAPV Rekentool](#) gebruiken. Meer informatie over de grenswaarden vind je op de [RIVM webpagina criteria NAPV](#).

Voor deelnemers aan Nutri-Score kan het opschuiven naar een betere score een extra motivatie zijn. Op www.nutriscorevoorbedrijven.nl vind je informatie over Nutri-Score, evenals een Nutri-Score [rekentool](#). De NAPV-grenswaarden zijn zo veel mogelijk afgestemd op het algoritme van de Nutri-Score.

Tip: Koopt jouw bedrijf in bij de groothandel of ben je verantwoordelijk voor het briefen van leveranciers m.b.t. nieuwe recepturen? Dan kun je de grenswaarden uit het [totaaloverzicht in Excel](#) zoals te vinden op de RIVM-website ook als inkoopcriteria gebruiken. Dit biedt je de mogelijkheid om bij de bestelling of briefing rekening te houden met de NAPV-grenswaarden. Zo kun je er bijvoorbeeld voor kiezen geen producten met suiker, zout en/ of verzadigd vet boven een bepaalde grenswaarde (of trede) meer af te nemen.

NAPV-rekentool

Om te bepalen in welke NAPV-trede jouw producten vallen, kun je de [NAPV-rekentool](#) gebruiken.

NAPV-treden (fictief product)

Zout	2
Verzadigd vet	1
Verzadigd vet/ totaal vet	X*
Suiker	4
Vezel	3

* Geen criterium voor dit product

Stap 3:



Doelstellingen en samenwerkingsmogelijkheden

In bovenstaande stappen heb je je uitgangspositie bepaald. De volgende stap is het stellen van doelen: Welke producten kunnen opschuiven naar een betere NAPV-trede voor welke voedingsstoffen? Wat is daarvoor nodig? Binnen welk tijdsframe?

Gezamenlijke afspraken met de branche, keten of productgroep

De beslissing of je voor verbetering van alleen het eigen productportfolio kiest of aansluit bij collectieve afspraken, is aan bedrijven zelf. Als meerdere producenten en aanbieders tegelijk stappen zetten, went de consument makkelijker aan de veranderde smaak. Brancheorganisaties en bedrijven kunnen zelf gezamenlijke afspraken maken in de sector, keten of productgroep, voor een zo gelijk mogelijk speelveld. Denk bijvoorbeeld

aan afspraken tussen leveranciers aan de ene kant, en supermarkten aan de andere kant. Je kunt hiervoor in de eerste plaats contact opnemen met je branche-vertegenwoordiger of als je die niet hebt, met de netwerkregisseur. Deze is aangesteld door het Ministerie van VWS ter ondersteuning van gezamenlijke NAPV-afspraken, zie onder het kopje 'NAPV-netwerkregisseur'.

FNLI en CBL

FNLI en CBL zijn al vele jaren aanjager van productverbetering. Destijds met een spilfunctie in de Aanpak Verbetering Productsamenstelling (AVP, de voorloper van de NAPV), en nu ook weer met een actieve rol in de NAPV.

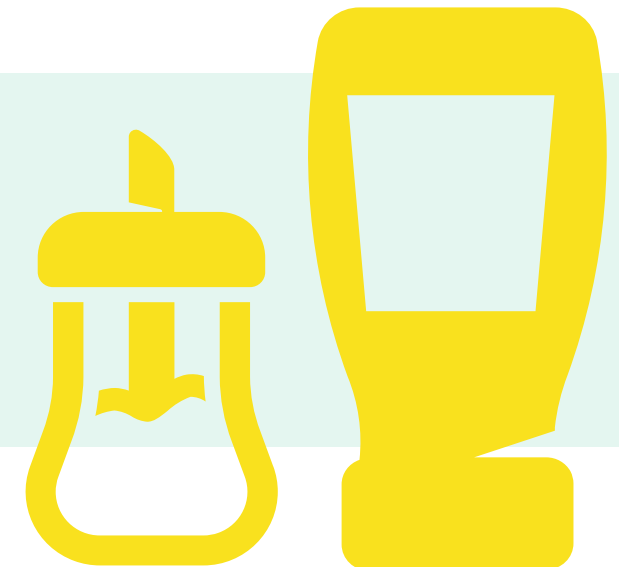
Christine Grit, manager voeding en gezondheid van de FNLI over de NAPV:
'De FNLI ondersteunt leden, beantwoordt vragen, enthousiasmeert en verbindt. Via de FNLI komen vragen samen die afstemming behoeven. Mijn oproep is dan ook om zowel successen als dilemma's te delen.'

Voor vragen kun je contact opnemen met cgrit@fnli.nl. Zie ook www.fnli.nl/voeding-gezondheid.

Hans Kant, MT-lid van KHN:

'Het Fastservice Manifest is ontstaan uit een werkgroep van fastservice-restaurants en een maaltijdbezorger die samen een 'coalition of the willing' vormen, onder andere om aan de slag te gaan met productverbetering. Ze stellen gezamenlijke doelen en delen kennis en ervaring.'

Voor meer informatie: zie www.khn.nl/sluit-je-aan-bij-het-fastservice-manifest.



Stap 3:



Doelstellingen en samenwerkingsmogelijkheden

NAPV-netwerkregisseur

De taak van de netwerkregisseur is om de brede groep marktspelers in beweging te brengen door praktisch te ondersteunen, draagvlak te zoeken, partijen te verbinden en te komen tot sectorspecifieke en productgroepspecifieke NAPV-afspraken, met bijbehorende fasering. Heb je vragen of ben je op zoek naar ondersteuning bij de NAPV, neem contact op met Maud Theelen via napv@productverbetering.nl.

NAPV-netwerkregisseur Maud Theelen:

‘Mijn doel is om bedrijven en branches te activeren, verbinden en ondersteunen bij de NAPV. Ik help jullie graag op weg bij het maken van gezamenlijke afspraken.’

Ilse Roosenbrand, manager voedselveiligheid en gezonde voeding, CBL:

‘Een gelijk speelveld is een belangrijke voorwaarde voor succes. Door zoveel mogelijk producten binnen een productgroep stapsgewijs te herformuleren, went de consument aan de minder zoete, zoute of vette smaak. CBL zet daarom in op productverbetering via een gezamenlijke aanpak met huiskamer- en A-merkproducenten. Op deze manier hebben we al diverse productgroepen aangepakt, zoals vleesvervangers en plantaardige dranken. Hier blijven we mee doorgaan.’

Voor vragen kun je contact opnemen met ilse.roosenbrand@cbl.nl. Zie ook www.cbl.nl/themas/gezondheid.

NAPV-platform

Samen met de sleutelspelers uit alle relevante sectoren is een platform voor productverbetering opgericht, met landingspagina www.productverbetering.nl, om sectorafspraken en inspirerende voorbeelden te delen en door te verwijzen naar relevante achtergrondinformatie.

Tip: Heb je vragen over productverbetering die breder zijn dan de realisatie van NAPV-afspraken? Bijvoorbeeld over thema's zoals innovatie, consumentengedrag, ondernemerschap, ketensamenwerking en het delen van productiefaciliteiten en kennis? Neem dan contact op met de Healthier Food Community van Foodvalley.

Deze richt zich met subsidie van VWS op pre-competitieve kennisdeling en samenwerking om het productaanbod gezonder te maken. Meer informatie vind je op www.foodvalley.nl/en/healthier-food-community, of stuur een mail naar: Vera.hoynckvanPapendrecht@foodvalley.nl.

Een overzicht van alle informatiebronnen over de NAPV vind je op www.productverbetering.nl, onder [meer informatie](#).



