



# NO FOOD TOWASTE CHECKLIST





# CHECKLIST



Download de checklist ook op

[WWW.NOFOODTOWASTE.BE](http://WWW.NOFOODTOWASTE.BE)

## TIPS & TRICKS OM VOEDSELVERLIES TE BEPERKEN

# NOFOOD TOWASTE

In deze checklist draaien we deze volgorde om en beginnen we met de “supertip”:

Besef dat elk product dat u in de vuilbak smijt terwijl het had kunnen gebruikt worden, puur financieel verlies is.

**Voedsel wegsnijten = geld wegsnijten.**

Probeer dit zo veel mogelijk te vermijden.

Naast financiële implicaties heeft voedselverlies ook een negatieve impact op het milieu. Voedsel onbenut laten is ethisch niet te verantwoorden. De preventie van voedselverlies levert bedrijven geld op en draagt bij tot duurzaamheid. En dat is meteen de reden waarom u er goed aan doet verder te lezen in deze checklist en de aangeboden tips & tricks tot het beperken van voedselverlies zoveel mogelijk tracht toe te passen in uw zaak.

- Tips bij het opstellen van uw menukaart
- Tips bij het aankopen van producten
- Tips bij de opslag van producten
- Tips bij het bereiden
- Tips bij buffetten
- Tips bij dranken
- Tips bij het ‘recyclen’ van voedselverliezen
- Altijd en overal

# BIJ HET OPSTELLEN VAN UW MENUKAART

- **Evalueer regelmatig.** Schrap gerechten die niet populair zijn en die u ook geen marge opleveren. Let op de seizoenen: bepaalde gerechten zijn zeer populair in een seizoen en helemaal niet populair in een ander seizoen. Bied deze gerechten enkel aan in de seizoenen waarin ze door uw klanten gevraagd worden, zodat u ze niet zal hoeven weg te gooien.
- **Zet minder gerechten op uw kaart.** Teveel gerechten zorgen voor een grote voorraad.
- **Voorzie in verschillende portiegroottes,** zodat de klant kan kiezen op basis van zijn grote of kleine honger. Of bied de mogelijkheid aan grote eters om tegen een bepaalde prijs een tweede portie te bestellen.
- **Voorzie aangepaste porties voor kinderen en eventueel een 'dievenbord'** (een leeg bord voor kinderen met een hele kleine honger zodat ze eten kunnen 'stelen' van hun ouders).
- **Vermeld op uw menukaart duidelijk de (belangrijkste) ingrediënten van elk gerecht.** Zo vermijdt u dat de klant een gerecht terugstuurt omdat hij/zij het niet lust. Besteed hierbij speciale aandacht aan kinderen: let op dat het eten niet te pittig, met look of te heet wordt opgediend; geef een seintje aan de keuken als een gerecht aan een kind uitgeserveerd zal worden.
- **Gebruik alle mogelijke technieken van menu-engineering in de keuken die u hebt aangeleerd tijdens uw opleidingen bij Horeca Vorming Vlaanderen.** Die opleidingen zijn gratis.
- **Als u een nieuw gerecht voorziet, organiseer dan een taste panel met enkele van uw medewerkers, zodat het gerecht een oordeel kan krijgen door de ogen van de zaalmedewerkers over smaak, lay-out van het bord, porties, ingrediënten,..**

## BIJ HET AANKOPEN VAN PRODUCTEN

-  Stem uw hoeveelheden af of op het aantal (verwachte) gasten. Als hulpmiddel hierbij kan u gebruik maken van de foodcost-tool van Horeca Vorming Vlaanderen.
-  Voorzie koekjes voor bij de koffie waar op de verpakking duidelijk het soort koekje dat zich in de verpakking bevindt vermeld staat.
-  Koop uw vlees of vis eventueel geportioneerd in. Koop uw groente eventueel voorgesneden in. Probeer dus waar mogelijk over te stappen op convenience, er zijn verschillende levels van 0 tot 5. Vb. aardappelen: level 0 – verse aardappelen, level 1 – aardappelen geschild en gewassen, level 2 – aardappelen gesneden, level 3 – aardappelen geblancheerd, level 4 – aardappelfrietten voorgebakken, level 5 – frieten gekoeld verpakt in atmosferische verpakking.  
Maak natuurlijk steeds uw eigen kwaliteitsafweging.
-  Maak zoveel mogelijk gebruik van seizoens- en streekproducten. Streekproducten moeten per definitie van minder ver komen, dus u vermindert het risico op beschadigingen van uw bestelling. Bovendien kan u met uw leveranciers van streekproducten vaak een nauwere band opbouwen dan met een doorsnee (niet-streek-)leverancier. Vaak kan u betere/flexibelere afspraken maken betreffende bestellingen, leveringen, aanvoer van producten bij onverwachte vraag of het aankopen van producten die hij op overschot heeft tegen een voordelige prijs.
-  Controleer wat er bij u geleverd wordt. Zijn de verpakkingen niet beschadigd? Is de houdbaarheid lang genoeg?
-  Wees voorzichtig bij kwetsbare producten zoals groenten en fruit. Let erop dat u ze zelf niet beschadigt bij het in- en uitpakken. Kneuzingen en beschadigingen leiden tot vroegtijdig bederf.

## BIJ DE OPSLAG VAN PRODUCTEN (VOORRAAD)

- Beperk uw voorraad. Doe indien mogelijk dagelijks boodschappen, zo blijft de voorraad beperkt en kan u uw aanbod gemakkelijk aanpassen aan de vraag.
- Beheer uw voorraad volgens FIFO (First In First Out) of FEFO (First Expired First Out) om bederf en dus verlies zoveel mogelijk te vermijden.
- Wees voorzichtig bij de opslag van kwetsbare producten zoals groenten en fruit. Let erop dat u ze zelf niet beschadigt bij het in- en uitpakken en bewaren. Kneuzingen en beschadigingen leiden tot vroegtijdig bederf.
- Etiketdeer alles in uw (koude) opslag: zorg dat u weet welk product, ingrediënt, gerecht, het is, zodat u het niet moet weggooien louter omdat u niet weet was het is.

## BIJ HET BEREIDEN

- Onderschat het belang van een goede mise-en-place niet. Veel voedselverliezen treden tijdens de mise-en-place op. Enkele voorbeelden: Wordt er niet teveel van de ananas weggegooid terwijl dit nog bruikbaar is? Wordt de steak niet te dik afgesneden? Is de mise-en-place afgestemd op het aantal (verwachte) gasten?
- Gebruik het juiste materiaal. Zo kan bijvoorbeeld een ander type van aardappelschiller al makkelijk 15% minder dikke schil opleveren.
- Tracht meer en meer alles te verwerken van een product dat u bruto aankoopt en waardoor u netto meer over houdt en tarra minder verliest. Van 'nose to tail' is een gezonde trend die veel geld oplevert, in plaats van kost door verlies. Gebruik bijvoorbeeld overgebleven groenten (blad en wortel incl.) voor het bereiden van een bouillon of een soep.
- Nog belangrijker dan het aantal gerechten dat u aanbiedt, is de manier waarop u gebruik maakt van ingrediënten. Het komt er dus op aan om minder ingrediënten te gebruiken die u op verschillende manieren kan klaarmaken. Maak gebruik van verschillende kooktechnieken voor dezelfde groente, waardoor u één ingrediënt/groente op zoveel verschillende wijzen kan aanbieden. Bijvoorbeeld: gebruik tomaat zowel in sauzen, als soepen, salades en broodjes.
- De schillen van aardappelen worden in andere werelddelen gebruikt om te frituren en te serveren bij een aperitief, ..
- Vertrek steeds van één principe : alles wat op het bord ligt moet opgegeten worden. Garnituren maken om de garnituren is uit den boze en verleden tijd. Maak uw garnituren ook zoveel mogelijk seizoensgebonden en wissel af.

## BIJ BUFFETTEN

- Laat de klant zelf opscheppen i.p.v. hem te (laten) bedienen (door een van uw medewerkers). Onderzoek van de Vlaamse overheid heeft immers aangetoond dat zelfbediening het voedselverlies bij buffetten aanzienlijk kan verminderen. Het idee is dat de klant de portie die hij opschept beter kan afstemmen op zijn eetlust waardoor er minder voedselverlies optreedt.
- Plaats geen borden aan het buffet, maar enkel op de tafels in de zaal. Op die manier worden klanten er niet toe verleid om zich van meerdere borden te bedienen, indien ze meerdere keren van het buffet willen gebruikmaken, moeten ze hun bord hergebruiken. Dit zorgt ervoor dat de klant geen te grote hoeveelheden neemt en ze vervolgens niet allemaal opeet.
- Leg het brood pas op het einde van het buffet, niet op het begin. Ook dit leidt ertoe dat klanten zich niet van een te grote hoeveelheid brood voorzien en het vervolgens niet opeten.
- Voer het “laatste kwartiertje” in. Dit wil zeggen dat het buffet niet meer wordt bijgevuld tijdens het laatste kwartier.



## BIJ DRANKEN

- Tap volgens de regels van de kunst. Volg indien nodig een tapcursus. Correct tappen vermindert het bierverlies.
- Kies bewust voldoende houdbare dranken. Zo kan het zijn dat een drank in een glazen flesje minder lang houdbaar is dan diezelfde drank in een blikje. Houd dus bij uw keuze van dranken rekening met de meest geschikte verpakking. Een andere verpakking kan een langere houdbaarheid en dus mogelijk minder drankverlies betekenen.
- Voorzie geen thermos(sen) koffie en grote flessen water bij vergaderingen, maar een koffieautomaat en een waterdispenser of kleine flesjes water (liefst PET-flesjes, aangezien die gemakkelijker kunnen worden meegenomen door de klant wanneer er nog iets over is in het flesje bij het einde van de vergadering). Onderzoek door de Vlaamse overheid heeft aangetoond dat er bij vergaderingen veel koffie en water niet opgedronken wordt en dus moet worden weggegoten. Door koffieautomaten en waterdispensers aan vergaderzalen te voorzien, kan dit verlies herleid worden tot nul.

# BIJ HET 'RECYCLEREN' VAN VOEDSELVERLIEZEN

- Gebruik keukenoverschotten zoveel als mogelijk in andere gerechten, vb. fonds, soepen enz., zonder uw personeelskost uit het oog te verliezen.
- U kan overschotten ook gebruiken in de opleiding van uw personeel bijvoorbeeld door uw keukenpersoneel een nieuwe bereidingswijze aan te leren en/of door uw zaalpersoneel te laten proeven van een bepaald ingrediënt en/of gerecht zodat zij de klanten beter zouden kunnen informeren wanneer zij er vragen over krijgen.
- Fabriceer een dagschotel / suggestiemenu met uw keukenoverschotten. Is er bijvoorbeeld witloof over, maak dan van witloofgratin een dagsuggestie, is er brood over, maak croutons, wentelteefjes, paneermeel ... Maak met uw overschotten amuses en/of een verrassingsmenu.
- In een hotel: als er bijvoorbeeld gebakjes ofkoekjes over zijn van het ontbijt, kan u die in de bar aanbieden.

## ALTIJD EN OVERAL

- Respecteer de voedselveiligheidsregels: respecteer de temperaturen tijdens de levering, opslag en bereiding (een gerecht waarvan de temperatuur niet gerespecteerd is, kan je niet meer aanbieden), beschadig niet onnodig verpakkingen, vermijd kruisbesmetting (met mogelijk vroegtijdig bederf als gevolg), enz.
- Leid uw personeel op om zoveel mogelijk voedseloverschotten en voedselverlies te vermijden. Leid uw zaalpersoneel op om bepaalde gerechten 'versneld' te proberen te verkopen, bijvoorbeeld de dagschotel waarin de overschot(ten) verwerkt is(zijn). Leid uw keukenpersoneel op om overschotten creatief te hergebruiken.
- Probeer de voedselresten die op de borden van de klanten of op het buffet blijven liggen, te analyseren: Waarom zijn ze blijven liggen? Waren ze niet lekker? Was het teveel? Was het te warm, te koud? Trek hier vervolgens de nodige lessen uit om dit te vermijden. Zo zou het kunnen lonen om minder garnituur op de borden of op het buffet te leggen.
- Doe hetzelfde met de voedselresten in de keuken: probeer ook deze resten te analyseren: worden niet de juiste technieken gebruikt (vb. wordt niet dun genoeg geschild enz.)?; wordt het aanbod niet voldoende afgestemd op de vraag (m.a.w. wordt er niet teveel bereid in verhouding met het aantal te verwachte gasten)?
- Betrek uw klanten bij uw inspanningen tegen voedselverlies. U kan naar uw klanten communiceren dat u deze week x% minder voedselverlies heeft moeten weggooien en hen aansporen om mee te helpen, door vb. duidelijk aan te geven –op voorhand bij de bestelling- als men iets niet lust of geen grote honger heeft zodat de kok daar rekening mee kan houden en er geen resten op het bord blijven liggen.



## Horeca Vlaanderen

Anspachlaan 111 - 1000 Brussel

02/213 40 10 - info@horeca.be - www.horecavlaanderen.be



Download de checklist ook op

[WWW.NOFOODTOWASTE.BE](http://WWW.NOFOODTOWASTE.BE)