



NOFOOD TOWASTE

CHECKLIST
menukaart

TIPS & TRICKS OM VOEDSELVERLIES TE BEPERKEN

Checklists geven doorgaans een oplistijng van een aantal tips & tricks om vervolgens te eindigen met een "supertip" die zeker niet uit het oog mag worden verloren. In deze checklist draaien we deze volgorde om en beginnen we met de "supertip":

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

Voedsel weggoien = geld weggoien.

Probeer dit zo veel mogelijk te vermijden.

In deze checklist vindt u tips & tricks om voedselverlies te beperken die u kan toepassen in uw zaak. U vindt deze informatie ook terug op www.nofoodtowaste.be. U kan er zich engageren om als chef voedselverlies tegen te gaan. Dat engagement kan u tonen aan uw klanten. Teken het chefs charter en bindt mee de strijd aan tegen voedselverlies.







BIJ HET OPSTELLEN VAN UW MENUKAART

- Evalueer uw kaart regelmatig. Schrap gerechten die niet populair zijn en die u geen marge opleveren. Bepaalde gerechten zijn alleen populair in bepaalde seizoenen. Bied deze gerechten dan ook enkel aan in de seizoenen waarin ze door uw klanten gevraagd worden.
- Zet minder gerechten op uw kaart. Teveel gerechten zorgen er voor dat u een grotere voorraad moet hebben, met meer onbenutte ingrediënten tot gevolg.
- Voorzie indien mogelijk in verschillende portiegroottes (zoals de pakjes friet in de frituren). Zo kan de klant 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. De verschillende portiegroottes kan u ook toepassen op de bijgerechten, bijvoorbeeld rauwkost, warme groenten,.. Geef porties die overeenstemmen met wat de klant verlangt.
- De klant kan niet altijd de portiegrootte inschatten. U kan dit eventueel visualiseren met een paar foto's, met het tonen van de verschillende bakjes/recipiënten,
- 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 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. Meer info op www.fanvanhoreca.be
- 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.
-  Koekjes bij de koffie? Lekker! Maar voorzie koekjes waar op de verpakking duidelijk het soort koekje vermeld staat. Het gebeurt immers zeer vaak dat een klant het koekje opent om dan tot de vaststelling te komen dat hij het niet lust en het dus –geopend– laat liggen.
-  Koop uw vlees of vis eventueel geportioneerd in. Koop uw groente eventueel voorgesneden in. Probeer 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 vorgebakken, level 5 – frietjes gekoeld verpakt in atmosferische verpakking
-  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. Bestellen, leveren, aanvoer van producten bij onverwachte vraag en last-minute voordelige aankopen kunnen dan veel flexibeler gebeuren.
-  Controleer de leveringen op beschadigingen en houdbaarheid. Dit hoeft niet altijd te leiden tot een weigering van de levering, wel tot een eventuele prijsreductie en zeker tot een prioriteren van de verwerking.
-  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.
-  Etiketteer alles in uw (koude) opslag: zorg dat u weet over welk product, ingrediënt of gerecht het gaat zodat u niets moet weggooien louter omdat u niet meer weet wat het is.
-  Verruim de houdbaarheid van vlees en groenten door ze vacuüm te bereiden, te verpakken, in te vriezen en/of te marinieren.
-  Indien mogelijk kies voor verpakkingen op maat. Dit biedt meer flexibiliteit ingeval van onverwacht minder aantal klanten.


BIJ HET BEREIDEN


- Veel voedselverliezen treden tijdens de mise-en-place op. 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, bijvoorbeeld een ander type van aardappelschiller kan al makkelijk 15% minder dikke schil opleveren en dus meer aardappel,...
- Tracht meer en meer alles te verwerken van een product dat u bruto aankoopt en waardoor u netto meer overhoudt en tarra minder verliest. Van nose to tail is een gezonde trend die veel geld oplevert, in plaats van kost door verlies. Bijvoorbeeld: gebruik overgebleven groenten (blad en wortel incl.) voor het bereiden van een bouillon of een soep. Dit kan u eventueel aanbieden als amuse.
- Belangrijker dan het aantal gerechten dat u aanbiedt, is de manier waarop u gebruik maakt van de ingrediënten. Misschien kan u wel minder ingrediënten gebruiken, maar ze op verschillende manieren klaarmaken? Bijvoorbeeld door verschillende kooktechnieken voor dezelfde groente, waardoor u één ingrediënt/groente op zoveel verschillende wijzen kan aanbieden. U kan tomaat bijvoorbeeld gebruiken 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... Weet ook dat schillen niet altijd moet. Zo kan u puree ook perfect maken met ongeschilde aardappelen of gebakken aardappeltjes aanbieden in de schil. Ook ander fruit en groenten moeten niet altijd geschild worden. Denk maar aan wortelen, appelen of tomaten.
- Vertrek steeds van één principe : alles wat op het bord ligt moet opgegeten worden. Garnituren maken enkel voor de show is uit den boze en verleden tijd. Maak uw garnituren ook zoveel mogelijk seizoensgebonden en wissel af.
- Bereid brood, cakes en dessert "in house" zodat u controle heeft over de benodigde volumes op dagelijkse basis.
- Gebruik volumineuze garnituren, bijvoorbeeld gekrulde sla. Deze zorgen voor eenzelfde volume op het bord, maar bestaan toch uit minder blaadjes.


BIJ BUFFETTEN

- Laat de klant zelf opscheppen in plaats van hem te (laten) bedienen (door een van uw medewerkers). Onderzoek van de Vlaamse overheid heeft 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. Als u toch zelf opschept, schep dan kleine(re) porties op.
- 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.
- Voorzie geen (te) grote borden.
- Uitgebreide buffetten doen meer nemen dan nodig is. Deel uw buffet verstandig in. Zo is de volgorde van hoe u dingen aanbiedt belangrijk. Van wat eerst staat wordt meer opgeschept dan van wat laatst staat. Leg het brood pas op het einde van het buffet. 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.
- Voorzie ingrediënteninfo bij de gerechten op het buffet. Dit voorkomt dat de klant iets neemt wat hij achteraf niet blijkt te lusten.
- Plaats niet teveel op het buffet. In plaats daarvan, vul elk gerecht pas bij als het bijna op is.

BIJ DRANKEN

- 

Tap volgens de regels van de kunst. Volg indien nodig een tapcursus. Correct tappen vermindert het bierverlies. Beweeg het vat ook zo weinig mogelijk voor u het aansluit.
- 

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. 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.









Download de checklist ook op

WWW.NOFOODTOWASTE.BE

BIJ HET 'RECYCLEREN' VAN VOEDSELVERLIEZEN

- Gebruik keukenoverschotten zoveel als mogelijk in andere gerechten bijvoorbeeld voor fonds of soepen, zonder uw personeelskost uit het oog te verliezen.
- U kan overschotten ook gebruiken in de opleiding van uw personeel. Zo kan u uw keukenpersoneel een nieuwe bereidingswijze aanleren of uw zaalpersoneel laten proeven van een bepaald ingrediënt of gerecht om de klanten beter te kunnen informeren.
- Maak een dagschotel of suggestiemenu met uw keukenoverschotten of met producten waarvan de TGT/THT nadert (TGT = Te Gebruiken Tot / THT = Te Houden Tot). Is er bijvoorbeeld witloof over? Maak dan van witloofgratin een dagsuggestie. Is er brood over? Maak croutons, wentelteefjes, paneermeel, toast,... Maak met uw overschotten amuses of een verrassingsmenu.
- Heeft u een hotel? Als er bijvoorbeeld gebakjes of koekjes over zijn van het ontbijt kan u die in de bar aanbieden. Van overgebleven verse fruitsla en yoghurt kan u smoothies maken en van overgebleven croissants of chocobroodjes kan u broodpudding maken.
- Vanaf 2021 bent u verplicht om uw OBA (Organisch Biologisch Afval) gescheiden te laten ophalen. Zo'n gescheiden ophaling zorgt ervoor dat uw OBA hoogwaardiger gevaloriseerd kan worden en dus niet enkel vergist of verbrand wordt, maar bijvoorbeeld zou kunnen gebruikt worden om te verwerken in diervoeding. U neemt nu al best contact op met uw afvalophaler om te trachten te onderhandelen over de prijs en frequentie van deze gescheiden ophaling. Wie voedselverlies reduceert, maakt niet alleen winst op het aankoopbudget, maar verlaagt ook zijn kost voor het ophalen.






ALTIJD EN OVERAL

-  Respecteer de voedselveiligheidsregels: respecteer de temperaturen tijdens de levering, opslag, bereiding,... (een gerecht waarvan de temperatuur niet gerespecteerd is, kan u niet meer aanbieden). Beschadig niet onnodig verpakkingen, vermijd kruisbesmetting (met mogelijk vroegtijdig bederf als gevolg), enz.
-  Indien mogelijk, preferer reservaties om een betere voorspelling te kunnen maken van de producten die u nodig heeft.
-  Leid uw personeel op om zoveel mogelijk voedseloverschotten en voedselverlies te vermijden. Uw zaalpersoneel kan bepaalde gerechten 'versneld' proberen te verkopen, bijvoorbeeld de dagschotel waarin de overschotten verwerkt 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 (bijvoorbeeld wordt er niet dun genoeg geschild) of wordt het aanbod niet voldoende afgestemd op de vraag?
-  Betrek uw klanten bij uw inspanningen tegen voedselverlies (hang het chefs charter uit). U kan naar uw klanten communiceren dat u deze week x% minder voedselverlies heeft moeten weggooien en hen aansporen om mee te helpen. Laat uw klanten aangeven als men iets niet lust of geen grote honger heeft zodat de kok daar rekening mee kan houden.
-  U vindt op de website van Horeca Vlaanderen een drukbaar bestand van het nofoodtowaste-logo. U kan dit gebruiken op uw website, uw menukaart of op uw placemats. U kan dit logo door een drukker op uw placemats laten drukken, indien u wenst met een bepaalde boodschap erbij naar uw klanten.

BETERE COMMUNICATIE = MINDER VOEDSELVERLIES

U kan op verschillende manieren communiceren met uw klanten:

Communicatie via de menukaart.

-  Door specifieke ingrediënten met uitgesproken smaak zoals look, paprika's, gember, koriander... als extra informatie per schotel op de menukaart te vermelden, vermijdt u foutieve keuzes. Dit leidt niet alleen tot minder voedselverlies, maar ook tot meer tevreden klanten. Hetzelfde geldt ook voor pikante gerechten en informatie omtrent bepaalde diëten of intoleranties.
-  Door op de menukaart verschillende portiegroottes te voorzien op basis van grote of kleine honger kan de klant meer een keuze maken die aansluit bij zijn behoefte. Ook al is het prijsverschil tussen een 'grote' of een 'kleine honger' minimaal, wordt dit toch sterk geapprecieerd door de klant.
-  Een apart kindvriendelijk aanbod op de menukaart helpt niet alleen voedselverlies te vermijden, maar geeft ook aan gezinnen het signaal welkom te zijn. Dit hoeven niet altijd de klassiekers zoals kip met appelmoes te zijn, maar kunnen ook kindvriendelijke versies zijn van het 'volwassenenaanbod' of voorgerechten die als kindermenu beschikbaar zijn. Op zich geven beide opties weinig extra werk voor het keukenpersoneel. Nog belangrijker dan bij volwassenmenu's voorzie je bij kindermenu's een goede omschrijving van wat je mag verwachten. Een foto kan ook werken, maar dan moet de keuken de presentatie wel als standaard hanteren (en dus de menukaart als model in de keuken hebben). U kan makkelijk een kindermenu met icoontjes samenstellen via www.horecaplacemat.be.
-  Laat kinderen kiezen tussen twee soorten groenten of groentepuree. Het gevoel van zelf beslist te hebben, doet nadien ook makkelijker eten.
-  Geef op de menukaart aan welke inspanning u doet om voedselverlies te vermijden. Geef eventueel aan hoe de klanten zelf mee kunnen bijdragen, bijvoorbeeld door een te vermijden ingrediënt bij de bestelling door te geven aan het zaalpersoneel of aan te geven als ze niet zo'n grote eetlust hebben. Geef duidelijk aan dat suggesties in die zin welkom zijn.

Communicatie op placemats



Gebruik op uw placemats het "no food to waste logo". Voedsel, met liefde bereid, hoort immers niet in de vuilnisbak. Verwijs naar uw website voor verdere meer uitgebreide informatie omtrent jouw specifieke inspanningen. Gebruik deze checklist van Horeca Vlaanderen als inspiratiebron.

Communicatie op de website



Naast de informatie die op de menukaart beschikbaar is, kan u ook hier gemakkelijker de extra informatie kwijt over de inspanningen die uw keuken levert om voedselverlies te vermijden. Van aankoop over bewaren en bereiden, tot de verwerking van restjes. Dit kan het milieuvriendelijk of authentieke profiel van de zaak onderlijnen.

Communicatie tussen keuken, zaalpersoneel en klant



Zorg dat het zaalpersoneel de menu's goed kent, zodat een toelichting mogelijk is of een vraag naar meer informatie voorafgaand aan de bestelling zo volledig mogelijk beantwoord wordt.



Zorg dat specifieke vragen van de klant samen met de bestelling aan de keuken doorgegeven worden. Bij het digitaal doorgeven van de bestelling is hier soms niet de ruimte voor. Zorg dan voor een sluitende afspraak tussen keuken en zaalpersoneel hoe er voor een perfecte match tussen bestelling en opmerking kan gezorgd worden.



Geef eventueel een seintje aan de keuken als een gerecht aan een kind wordt uitgeserveerd. Eventueel ook als dit consequenties heeft naar bijvoorbeeld kruiding, temperatuur of portiegrootte.

- Voorzie je amuses? Relateer ze dan voor de kinderen aan het menu-aanbod. Het aanbieden van proevertjes kunnen alle twijfel wegwerken wanneer kinderen niet zeker zijn of ze iets lusten.
- Specificeer bij een bijbestelling van frietjes of andere side dishes hoeveel er nog extra nodig is. Gebruik het kommetje waarmee ze reeds opgediend werden als objectieve maatstaf om te communiceren met de keuken en met de klant (bijvoorbeeld "De helft van wat reeds opgediend is").
- Gebruik de standaardvraag bij het afruimen "is alles naar wens verlopen" ook om na te vragen waarom er voedsel is blijven liggen. Was de portie te groot? Andere reden? Als je deze vraag kadert met de duiding "we proberen met deze zaak werk te maken van het voorkomen van voedselverlies en te leren uit onze fouten", komt dit heus niet betuttelend over. Bedank mensen voor hun insteek, wat deze ook mag zijn. Zorg dat deze informatie ook nadien bij het keukenpersoneel terecht komt. Als in de verkregen informatie een patroon in zit, kan er door de keuken de nodige lessen uit getrokken worden.
- Voor restaurants die een doggybag of restorestje-optie aanbieden: zorg ervoor dat er op het recipiënt ook de FAVV regels in verband met voedselveiligheid vermeld worden.
- Een kleine enquêteflyer of een ideeënbuysje kunnen soms goeie suggesties naar boven brengen om voedselverlies te vermijden en klantentevredenheid te verhogen. Waarom er geen wedstrijd van maken "help ons voedselverlies vermijden"?

NÓG MEER TIPS OM VOEDSELVERLIES TEGEN TE GAAN

Op www.voedselverlies.be vindt u een waaier aan tips, die u maar ook uw klanten thuis kunnen toepassen.

DOGGYBAGS

Een doggybag of restorestje meegeven aan uw klanten kan een extra vorm van service zijn en voedselverlies beperken. Maar let op dat u hiermee geen verwachtingen op grotere porties creëert. Er zijn wel enkele risico's aan verbonden.

“Doggy bag” meegeven met de klant: wat zijn uw risico's?

Hoe kan ik mij als uitbater indekken tegen vragen tot schadevergoeding van consumenten die een deel van hun maaltijd meenemen en buiten het restaurant gebruiken?

Het FAVV bezorgde ons dit antwoord:

“Een restaurant is aansprakelijk voor de hygiëne en de kwaliteit van het voedsel in zijn restaurant. Voor voedsel dat conform is, meegenomen wordt en achteraf door slechte bewaaromstandigheden niet langer conform is, kan hij niet aansprakelijk gesteld worden.

Een consument die schade lijdt als gevolg van het eten van een maaltijd afkomstig van een restaurant zal altijd zelf moeten bewijzen dat hij schade heeft, dat de restauranthouder een fout heeft begaan en dat zijn schade het gevolg is van die fout. Dit is een algemeen principe in ons rechtssysteem.

Het is dus aan de consument om de nodige bewijzen voor te leggen. Dit zal bijvoorbeeld mogelijk zijn als alle bezoekers van het restaurant die op die dag hetzelfde gegeten hebben ziek zijn geworden of als er vaststellingen gedaan worden en monsters genomen. In het geval één iemand ziek wordt na een restaurantbezoek, zal het veel moeilijker zijn om een bewijs te leveren.

Een consument die een deel van zijn maaltijd meeneemt, maakt het dan ook voor zichzelf nog moeilijker om dat bewijs te leveren, want hij zal moeten aantonen dat hij ziek geworden is van het deel dat hij in het restaurant heeft opgegeten. De restauranthouder kan immers nooit aansprakelijk gesteld worden voor de slechte bewaring of het te lang bewaren van het meegenomen gedeelte.

Het is wel aan te raden om een bewijs te voorzien voor de restauranthouder dat een consument een deel van de maaltijd heeft meegenomen. Dit kan vb. op het kasticket vermeld worden of bijgehouden worden in een apart register. Bij het etiket/de folder/... die aan de consument meegegeven wordt met alle nodige informatie zou men ook nog een clause kunnen vermelden dat het restaurant niet aansprakelijk is voor de gevolgen van het eten van meegenomen voedsel.”

Horeca Vlaanderen raadt aan dat als u een doggy bag zou willen meegeven, om volgende informatie met de klant mee te geven (in een apart document of op de doggy bag zelf):

- De instructie dat de inhoud van de doggy bag zo snel mogelijk, uiterlijk binnen de 2 uur in de koelkast, bij 7°C, moet geplaatst worden.
- De instructie dat de inhoud van de doggy bag, als deze nadien warm geconsumeerd wordt, voldoende opgewarmd moet worden voor consumptie, d.w.z. temperatuur hoger dan 60°C.
- De houdbaarheid van de inhoud van de doggy bag (wij raden aan max. 24u).
- De vermelding dat u niet aansprakelijk bent voor de gevolgen van het eten van meegenomen voedsel.

Daarnaast doet u er goed aan om een bewijs te voorzien voor uzelf dat een consument een deel van de maaltijd (doggy bag) heeft meegenomen. Dit kan bijvoorbeeld op het kasticket vermeld worden of bijgehouden worden in een apart register. Tot slot, uiteraard dient de zak, doos of verpakking waarin de maaltijdresten verpakt worden (doggy bag), geschikt te zijn om met voeding in contact te komen.

Waarom?

Maaltijden geserveerd in horecazaken worden bereid voor onmiddellijk consumptie ter plaatse en niet om verder bewaard of heropgewarmd te worden. Maaltijdresteren die in doggy bags meegegeven worden aan de consument, kunnen mogelijks aan een aantal microbiologische gevaren worden blootgesteld. Dit voornamelijk ten gevolge van het niet respecteren van de vereiste temperatuur en het optreden van kruisbesmetting tussen rauwe en gekookte levensmiddelen. De meeste bacteriën (waaronder ook ziekteverwekkende bacteriën) groeien namelijk optimaal bij een temperatuur tussen 7°C en 60°C. Een verkeerde bewaring en/of opwarming kan bijgevolg leiden tot voedselvergiftigingen. Om dit te vermijden moeten de bewaar- (7°C) en opwarmtemperaturen (60°C) gerespecteerd worden. Daarom is het dus belangrijk om de consument hierop expliciet te wijzen. Hij moet immers de nodige maatregelen nemen om de voedselveiligheid van zijn/haar doggy bag te garanderen van zodra hij de doggy bag van u overhandigd krijgt. Immers, hij wordt zelf verantwoordelijk als hij ervoor kiest de resten van zijn maaltijd mee te nemen.

Vandaar dus dat het van zeer groot belang is om enerzijds duidelijkheid te scheppen rond de verantwoordelijkheid van uzelf als uitbater en van de consument en anderzijds de nodige richtlijnen te voorzien om mogelijk temperatuursmisbruik door de consument te voorkomen. Zoals hierboven beschreven kan u dit doen op een apart document, bijvoorbeeld een flyer die u samen met de doggy bag meegeeft, of door alle informatie op de doggy bag zelf aan te brengen.



Horeca Vlaanderen

Anspachlaan 111 - 1000 Brussel

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



Download de checklist ook op

WWW.NOFOODTOWASTE.BE