

Das Auge isst mit!

Viele Produkte sind für die Ernährung zu Hause konzipiert und daher aufgrund der Verpackungseinheiten und des Designs nicht für den Kioskverkauf geeignet. Hier sind kreative Lösungen gefragt. Unsere Tipps zur Warenpräsentation, Portionierung und Beispiele für verpackte Bio-Trockenwaren sollen zu eigenen Ideen anregen.

Brezeln

Auf Spindeln oder in einem Korb präsentieren und einzeln ausgeben.

Wareneinsatz pro 125-g-Packung = 1,10 €
Wareneinsatz einzeln = 0,10 €
Vorgeschlagener Verkaufspreis = 0,20 €

Grissini

In ein hohes Glas umfüllen und einzeln verkaufen.

Wareneinsatz pro 100-g-Packung = 1,05 €
Wareneinsatz 1 Grissini (4,2 g) = 0,04 €
Vorgeschlagener Verkaufspreis 5 Stück pro Portion = 0,25 €

Mini-Reiswaffeln

Verschiedene Sorten mischen und in kleinen Schalen portionieren.

Wareneinsatz pro 60-g-Packung = 0,66 €
Wareneinsatz 20-g-Portion (6 Stück) = 0,18 €
Vorgeschlagener Verkaufspreis = 0,30 €

Knäckebrötchen

Jeweils drei verschiedene Sorten in Brötchenpackungen und mit einem Aufstrich oder Dip anbieten.

Wareneinsatz pro 250-g-Packung = 1,21 €
Wareneinsatz für 3 Stück = 0,12 €
Vorgeschlagener Verkaufspreis = 0,30 €

Müsli

Drei Sorten Basismüsli und Bio-Milch vorrätig halten.

Wareneinsatz pro 250-g-Packung = 1,50 €
Wareneinsatz pro Portion = 0,23 €
Vorgeschlagener Verkaufspreis = 0,50 €

Bemmchen

In kleinen Schalen (z.B. Muffin-Förmchen) ausgeben.

Wareneinsatz pro 250-g-Packung = 1,35 €
Wareneinsatz pro 25-g-Portion = 0,14 €
Vorgeschlagener Verkaufspreis = 0,30 €

Süßigkeiten, ja oder nein?

Süßigkeiten sind bei Kindern und Jugendlichen beliebt. Bis zu 10 % des Tagesbedarfs können Extras wie Süßigkeiten, Chips oder süße Backwaren ausmachen. Werden diese Produkte aber als Frühstück oder Zwischenmahlzeit verzehrt, können sich Leistung und Konzentration der Schülerinnen und Schüler verschlechtern, denn die meisten Naschereien enthalten kaum wertvolle Inhaltsstoffe und verdrängen andere Speisen vom Essensplan.

Wenn Sie die oft ungesunden „Gewinnbringer“ wie z. B. Süßwaren und Softdrinks, also jene Produkte, die ohne Werbeaufwand den größten Umsatz bringen, streichen wollen, bedarf es umsatzstarker Alternativen. Prüfen Sie gemeinsam im Schulkioskteam nach einiger Zeit, wie sich ein verändertes Sortiment auf den Umsatz auswirkt. Nur wenn sich der Kiosk ökonomisch trägt, können sich positive Veränderungen in der Schulgemeinschaft langfristig durchsetzen.

Kompromisse sind gefordert

Sollten deshalb Süßigkeiten komplett aus dem Schulkiosk verbannt werden?
Hier ein paar Kompromissvorschläge:

- ▶ Bieten Sie „süße Alternativen“ an, wie z. B. Rosinenbrötchen, Fruchteriegel, Müsliriegel, Obstsalat.
- ▶ Richten Sie einen „Süßen Tag“ in der Woche ein. Ein Beispiel: Von Montag bis Donnerstag gibt es keine Süßigkeiten an der Schule. Freitag ist der „Süße Tag“ mit beschränkter Süßwarenauswahl.
- ▶ Verkaufen Sie nur ein begrenztes Kontingent an Backwaren und Süßigkeiten, z. B. gibt es nur zehn Schokobrotchen am Tag.
- ▶ Wenn Sie Süßigkeiten im Sortiment haben, dann bieten Sie fair gehandelte Produkte an und verkaufen Sie diese Süßigkeiten teurer als die vollwertigen Alternativen.
- ▶ Bieten Sie kleinere Portionsgrößen an, z. B. statt großem Schokoriegel ein kleines Täfelchen Schokolade oder statt einer ganzen Packung Schokoreiswaffeln lieber einzelne Waffeln.



ÖKO MARKT
Verbraucher- und Agrarberatung e.V.

Bio für Kinder
Ökomarkt Verbraucher- und Agrarberatung e.V.
Iris Lange, Christina Zurek
Osterstr. 58 | 20259 Hamburg
Tel.: 040 / 4 32 70 - 601 | Fax: 040 / 4 32 70 - 602
bio-fuer-kinder@oekomarkt-hamburg.de
Mehr Infos und Tipps unter:
www.biofuerkinder.de | www.oekomarkt-hamburg.de

Das Projekt wird gefördert durch das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz im Rahmen des Bundesprogramm Ökologischer Landbau und andere Formen nachhaltiger Landwirtschaft (BÖLN).
NUE Norddeutsche Stiftung für Umwelt und Entwicklung
BILDNACHWEIS:
COVER: ©Lerestvan, shutterstock.com_SEITE 2: Junge ©Monkey Business Images, shutterstock.com_Schokoriegel ©biofuerkinder.de_SEITE 4: Mädchen ©Monkey Business Images, shutterstock.com_SEITE 5 und 6: Bio-Trockenware ©Eike Stagat

ÖKO MARKT
Verbraucher- und Agrarberatung e.V.

Bio
am Schul-
kiosk

Liebe Schulkioskbetreibende, Lehrerinnen und Lehrer, interessierte Eltern

Nr. 1

Bio-Produkte haben sich einen festen Platz in den Supermarktregalen und auf den Esstischen vieler Familien erobert. Laut repräsentativer Umfrage (emnid 2010) wünschen sich 83 % der Befragten Bio-Kost auch in der Schule. Aber wie kann das gehen? Diese erste Broschüre von mehreren Schulkiosk-Infomedien widmet sich den Schwerpunkten „Umstellung des Schulkiosksortiments“ und „Verpackte Bio-Waren“. Mit Basisinformationen zum ökologischen Landbau und Vorschlägen für bewährte Bio-Schulkioskprodukte wollen wir Ihnen Anregungen zur Umgestaltung Ihres Sortiments und Integration von Bio-Produkten geben. Schulkioske haben eine lange Tradition darin, die Schulgemeinschaft zu versorgen. In der Regel nutzen weit mehr Schülerinnen und Schüler das Kioskangebot als den Mittagstisch der Schule. Idealerweise sollten Pausen- und Mittagsverpflegung gemeinsam betrachtet werden und sich zu einem ausgegogenen und vollwertigen Angebot ergänzen. Dabei sollten sie nicht in Konkurrenz zueinander stehen.

TIPP: Weitere Informationen und Anregungen finden Sie unter

www.biofuerkinder.de

Der Pausensnack – Energieschub für den Tag!

Eine vollwertige und ausgewogene Ernährung ist wichtig für die Entwicklungs- und Leistungsfähigkeit von Kindern und Jugendlichen. Schleichen sich mangelhafte Ernährungsgewohnheiten bereits in jungen Jahren ein, ist es schwer, diese später zu verändern. Die Schule als Lern- und Lebensraum kann hierbei viele positive Anregungen geben.

Ein Beispiel für die gesunde Vormittagsverpflegung eines 8-jährigen Jungen:

Kinder benötigen über den Tag verteilt drei Haupt- und zwei Zwischenmahlzeiten. Das Frühstück zu Hause und die Pausenverpflegung ergänzen sich dabei. Beide zusammen sollten täglich im Durchschnitt 35 % der benötigten Energie und Nährstoffe liefern.

Wie das geht?

Frühstück zu Hause

1 Becher Milch, 1 Scheibe Vollkornbrot mit 1 EL Frischkäse und 1 EL Marmelade

Frühstückspause in der Schule

1 Becher Joghurt mit 1 Stück Obst, 2 Scheiben Vollkornbrot mit 1 Scheibe Käse und 1 Möhre

Mahlzeit/Alter	7–9 Jahre Bedarf in kcal	10–12 Jahre Bedarf in kcal	13–14 Jahre Bedarf in kcal	15–18 Jahre Bedarf in kcal
Tagesbedarf 100 %	1800 (w/m)	2150 (w/m)	2200 (w), 2700 (m)	2500 (w), 3100 (m)
Frühstück 25 %	450 (w/m)	540 (w/m)	550 (w), 675 (m)	625 (w), 775 (m)
Snack am Vormittag 10 %	180 (w/m)	215 (w/m)	220 (w), 270 (m)	250 (w), 310 (m)

D.A.-CH Referenzwerte
Die Tabelle zeigt die Kalorienmengen,
die ein Schüler/ine Schülerin am Tag,
am Vormittag benötigt.

Unser Motto lautet: „Gutes ergänzen und weniger Ausgewogenes reduzieren.“

Wir alle wissen: „Süßes“ und „Fettiges“ verkaufen sich am besten. Diese Produkte tragen aber wenig zum Wohlbefinden der Schulgemeinschaft bei. Wer sich ausgewogen ernähren möchte, sollte Zugang zu Wasser, Milch, Vollkomprodukten sowie frischem Obst und Gemüse erhalten. Ergänzen Sie falls nötig zunächst Ihr Angebot um die ausgewogenen Produkte, bevor Sie damit beginnen, unausgewogene Produkte auszu-tauschen.

Gut, besser, am besten! Denken Sie bei Veränderungen nicht in den Kategorien gut und schlecht, sondern versuchen Sie gemeinsam auszuloten, was Ihre Ziele sind und wie Sie diese mit realistischen Schritten erreichen können.

Bio-Vollkornrosinenbrötchen (212 kcal/6 g Fett)



Rosinenbrötchen (223 kcal/5 g Fett)

Schokobrötchen (280 kcal/13 g Fett)

Schokocroissant (430 kcal/21 g Fett)

TIPP: Eine Checkliste für das Schulkiosksortiment haben wir für Sie unter

www.biofuerkinder.de

Weitere Empfehlungen für den Schulkiosk finden Sie in den Qualitätsstandards für die Schulverpflegung unter

www.schuleplusessen.de

CHECKLISTE

Hier ein Fragenkatalog, der bei der Veränderung der Produktpalette hilfreich sein kann


- Wer sollte an der Umstellung des Sortiments beteiligt sein? Ein Schulkioskteam bestehend aus Betreiber, Eltern und der Schulgemeinschaft bringt Veränderungen gemeinschaftlich nach vorne.
- Müssen aus dem Verkauf die Lebensmittel, die Personalkosten oder sogar noch ein Gewinn erwirtschaftet werden?
- Wie ist der Ist-Zustand? Welche Produkte sind ausgewogen, auf welche trifft das weniger zu?
- Ist eine ernährungsphysiologisch wertvolle Ernährung mit dem vorhandenen Angebot möglich?
- Welche weniger ausgewogenen Lebensmittel sollten aus dem Sortiment genommen werden? Gibt es vollwertige Alternativen?
- Wie hoch ist der Anteil an ökologischen, saisonalen und regionalen Produkten?
- Ist das Angebot als Ganzes abwechslungsreich und attraktiv für Schülerinnen und Schüler?
- Spricht es geschmacklich, optisch und auch in Bezug auf das Preis-Leistungs-Verhältnis alle in der Schule gleichermaßen an?
- Wie können Sie die Schulgemeinschaft beteiligen, damit die Veränderungen akzeptiert werden?


Vorteile von Bio-Produkten

Für Bio-Lebensmittel in der Kinderernährung gibt es starke Argumente:

- ▶ Der Einsatz von Pflanzenschutzmitteln und chemisch-synthetischen Düngemitteln ist verboten
- ▶ Fleisch und Milch stammen aus artgerechter Tierhaltung
- ▶ Keine Geschmacksverstärker
- ▶ Aromen natürlichen Ursprungs sind tabu
- ▶ Ohne Gentechnik in Produktion und Verarbeitung

Bio-Produkte erkennen

Das Bio-Siegel  ist ein einheitliches Zeichen für alle Öko-Produkte in Deutschland und kennzeichnet deutsche sowie importierte Produkte. Nur wer die Regeln der EU-Rechtsvorschriften für den ökologischen Landbau erfüllt und sich regelmäßig kontrollieren lässt, darf seine Waren mit dem Siegel auszeichnen.

Seit dem 1. Juli 2010  gibt es das europäische Bio-Siegel. Das deutsche Bio-Siegel darf weiterhin genutzt werden. Darüber hinaus lassen sich Bio-Produkte an der Codennummer sowie den Siegeln der Anbauverbände erkennen. Die Bio-Verbände haben oftmals strengere Richtlinien als die EU-Bio-Verordnung, die als Basis die gesetzliche Grundlage bildet.

TIPP: Regionale Handelsstrukturen stärken die Wirtschaftskraft Ihrer Region und erhalten Arbeitsplätze vor Ort. Infos über Bio-Erzeuger und Händler erhalten Sie bei den Bio-Anbauverbänden.

www.bioland.de
www.demeter.de
www.naturland.de
www.biopark.de
www.ecoland.de
www.verbund-oekochoefe.de
www.gaea.de
www.biokreis.de

Bio-Produkte bestellen

Vom Supermarkt bis zum Naturkost-Großhändler: Überall gibt es Möglichkeiten, Bio-Produkte zu kaufen. Neben dem konventionellen Großhändler, der Bio-Produkte gelistet hat, gibt es eine Reihe von Naturkost-Großhändlern, die regional oder bundesweit agieren. Um ökonomisch arbeiten zu können, ist es wichtig, dass Sie von einem Händler beliefert werden. Nur so erhalten Sie Großhandelspreise bzw. können Sonderkonditionen bei Abo-Kisten-Anbietern aushandeln. Klären Sie bei der Direktbelieferung vom Bio-Erzeuger bzw. Bio-Bäcker die Produktpalette, Mindestbestellwerte und Anlieferoptionen. Um die Mindestbestellwerte des Großhandels zu erreichen, empfiehlt es sich, verpackte, länger haltbare Ware seltener, dafür aber in größeren Mengen zu bestellen.

Beschaffung von Bio-Produkten

Tipps zur Vorgehensweise

- ▶ Nehmen Sie Kontakt zu verschiedenen Lieferanten auf, die für Sie in Frage kommen.
- ▶ Lassen Sie sich eine Sortimentsliste schicken und vergleichen Sie die Preise.
- ▶ Bestellen Sie eine Lieferung zur Probe.
- ▶ Gegebenenfalls lässt sich zu Beginn der Mindestbestellwert nach Absprache reduzieren, um Bio schrittweise einzuführen.
- ▶ Bei Abo-Kisten-Anbietern können kleinere Einheiten bestellt werden als beim Großhandel.
- ▶ Wir empfehlen Ihnen, langfristige Lieferbedingungen mit persönlichem Kontakt und gegenseitigem Vertrauen anzustreben.
- ▶ Stellen Sie Schritt für Schritt um. Die Schritte dürfen aber nicht zu klein sein, damit Sie die geforderten Mindestbestellwerte erreichen.

Bio-Produkte am Schulkiosk

Erlern und Erlebtes müssen auch in der Schule zueinander passen. Themen wie Klima-, Umwelt- und Naturschutz sowie die Grundregeln einer ausgewogenen Ernährung sind heutzutage ganz selbstverständliche Bestandteile des Schulalltags. Durch ein anteilig regionales und ökologisches Schulkioskangebot setzt die Schule ein Zeichen. Schülerinnen und Schüler können ihr erlerntes Wissen in die Tat umsetzen und damit für sich und die eigene Umwelt ein Stück Verantwortung übernehmen. Bio-Lebensmittel sind in der Regel teurer als konventionelle Produkte. Im Schulkioskteam müssen Sie überlegen, wie Sie die Mehrkosten geschickt minimieren und zeitgleich die Akzeptanz für die neuen Produkte steigern können. Die unten beschriebenen Strategien wurden bereits erfolgreich in Schulen erprobt.

Konkret

Tipps zur Einführung von Bio-Produkten

- ▶ Führen Sie neue Bio-Produkte „in aller Stille“ ein, bis diese sich etabliert haben und outen Sie sie dann erst als Bio-Ware.
- ▶ Alternativ: Sie platzieren neue Bio-Produkte sofort gut sichtbar und optisch ansprechend.
- ▶ Regelmäßige kostenlose Probieraktionen bei der Einführung helfen die neuen und oft unbekannteren Waren kennen und „erschmecken“ zu lernen.
- ▶ Stellen Sie schrittweise um.
- ▶ Produkt mit Probezeit: Bieten Sie drei Monate lang ein Produkt an, bevor Sie entscheiden, ob es angenommen oder besser wieder ausgelistet werden soll.
- ▶ Beginnen Sie mit pflanzlichen Bio-Produkten (Brötchen, Müsli, Gemüse u.ä.), die Preisspanne zur konventionellen Ware ist hier geringer als bei tierischen Lebensmitteln.
- ▶ Geschickte Preispolitik: Verkaufen Sie z. B. das belegte Bio-Vollkombrötchen für 1 € und die Weißmehlbrötchen für 1,20 €. Die herkömmliche Ware hilft so, die Mehrkosten im Bio-Bereich zu subventionieren. Der ökonomische Anreiz für die „gesündere Wahl“ am Schulkiosk ist dabei ein weiterer Vorteil dieser Strategie.
- ▶ Konkurrenzprodukte vermeiden: Steht im Kühlregal ein klassischer Markenjoghurt neben einem Bio-Joghurt, so hat der Neuling geringere Chancen, als wenn er alleine angeboten wird.
- ▶ Begleitende Informationen im Unterricht und als Elterninformation sowie Aktions-tage in der Kantine fördern die Akzeptanz.

TIPP: Eine „unbequeme Veränderung“, z. B. bei Preiserhöhungen oder Auslistung der Schokoriegel, lässt sich am einfachsten direkt nach den Schulferien umsetzen. Die Schulgemeinschaft akzeptiert die Neuerungen dann besser als im laufenden Schuljahr.

