

**Ab in die Pause...**

**Das ökologische Schulbuffet –**  
*von der Idee zur Umsetzung*

Make the better choice the easier choice... 😊



**Wer könnte ein Team an der Schule bilden?**

**Wen sollte man unbedingt mit ins Boot holen?**

# Von der Idee zur Umsetzung

- mind. eine Person trägt die Idee in die Konferenz
- Bildung eines Schulbuffet-Teams
- Welche Player holen wir ins Boot? (externe ModeratorIn, DirektorIn, BuffetbetreiberIn – falls schon vorhanden, SchulärztIn, Schülervvertretung,...)
- Zieldefinition – Meilensteine
- Was wollen wir in welchem Zeitraum erreichen
- Wer macht was bis wann?
- Sortimentscheck – Ist-Analyse
- Soll-Analyse: wo wollen wir hin?

# Von der Idee zur Umsetzung

- konkrete Verpflegungsziele definieren

Sortiment: als Basis für das Leistungsverzeichnis für BuffetbetreiberInnen bzw. JausenlieferantIn

- z.B.: mind. 50% Vollkornanteil, 2 Sorten frisches Obst/ Gemüse, keine Softdrinks,...
- definierte Leistungsverzeichnisse schaffen Klarheit und sparen viel Ärger im Nachhinein...

# Von der Idee zur Umsetzung

- setzen Sie Ihre Ziele um...
- Angebote anhand des Leistungsverzeichnisses einholen
- Firmenprofil, Nachweis der gewerblichen Tätigkeit, Ansprechperson, Referenzen in dem Bereich, Festlegen des Rahmensortiments und der Preisgestaltung, besondere Serviceleistungen,...
- ...BestbieterInnenprinzip!!! 😊



# Welche Anforderungen muss ein Schuljausen-Angebot erfüllen?

- Atmosphärencheck: lädt der Platz zum stressfreien Verweilen ein? (Geruch/ Umgebung/ Sitzgelegenheiten...)
- Hohe Qualität (frisch, biologisch, ohne Farb – und Konservierungsstoffe, hygienisch einwandfrei)
- Gute Organisation; gute Zusammenarbeit (1 Std. Nettoverkaufszeit/d)
- Wie ist es präsentiert?
- Obst oft nur bedingt sichtbar

# Welche Anforderungen muss ein Schuljausen-Angebot erfüllen?

- Abwechslung (4-Wochenplan)
- Brain-, Beauty- and Musclefood
- Süß = schnell fit, aber auch schnell MÜDE !!
- gutes Preis-Leistungsverhältnis
- soll gut schmecken
- appetitlich aussehen
- handlich, einfach zu essen
- LehrerInnen nutzen das Buffet regelmäßig!
- Milch = cool? Peinlich – Finger weg!

# Welche Anforderungen muss ein ÖKO-logisches Schuljauseen-Angebot erfüllen?

- passende Portionsgröße
- Praktisch & attraktiv 😊
- **Müllaufkommen reduzieren**
- **Regionale Einbindung von LieferantInnen**
- **Saisonales Angebot nutzen**
- **üppiges vegetarisches/ veganes Angebot**
- **Religiöse Hintergründe von MigrantInnen beachten**
- SchülerInnen haben Mitspracherecht
- Gute Kooperation: BuffetbetreiberIn – Schule 😊





**Wie kann man die SchülerInnen auf das  
Thema aufmerksam machen  
bzw. dafür begeistern?**

# Gesunde Ernährung – fit für den Unterricht

- Wie fließt das Thema im Unterricht ein?
- Projektstage/ -woche
- Platz auf der Schul-website?
- Facebook?
- SchülerInnenzeitung?
- Die Älteren präsentieren den Jüngeren...

# Gesunde Ernährung – fit für den Unterricht

- Weckerl-Contest mit anschließender Jury-Verkostung und Namensfindung
- Nutzung des kreativen Potentials der SchülerInnen
- Blindverkostung
- Getränkemix-Wettbewerb
- Austrias next Topweckerl
- Wraps, Burger  
und Pizzaschnitte können auch „gesund“ sein 😊

# Gesunde Ernährung – fit für den Unterricht

- Vorbildwirkung 😊
- Unterstützung des Themas durch:
  - Exkursionen
  - Workshops
  - Rollenspiele
  - Filme

# Praktische Tipps für BuffetbetreiberInnen

- Sortimentsumfang klar begrenzen/öfters abwechseln z.B. Weckerl-, Käse-, Schinkensorten ...
- Regelmäßige Produktinnovationen zum Basisprogramm z.B. saisonale Angebote
- Gezielte Verknappung erhöht Attraktivität  
z.B. Tagesspezialitäten wie Di ist Pizzatag, Monatsweckerl ...
- Vom Wettbewerb differenzieren  
(unverwechselbares Angebot, originelle Produktnamen...)

# Praktische Tipps für BuffetbetreiberInnen

- Kundenbindung (Rabatte auf Gesundes, Paketpreise & Kombiangebote, Kostproben, Gutschein für gesundes Jausenweckerl ...)
- Aufmerksamkeit & Bekanntheitsgrad  
steigern durch: Aushänge zu Angeboten + Tageshits, Einladung zu Verkostungen, Plakate, Preisschilder ...

# Praktische Tipps für BuffetbetreiberInnen

- Freundliche, schnelle, kompetente Bedienung kommt gut an
- Feedback zum Sortiment einholen, Reklamationen gut abwickeln
- Kalkulation: Retourenquote verringern – zuerst kleinere Anzahl, nach Kundeninteresse steigern
- Wertvolles quersubventionieren durch Mischkalkulation
- Manche Waren billiger anbieten, dafür andere teurer (z.B. Vollkornbrot mit Aufstrich auf Kosten der Pizzaschnitte billiger...)