

## CATERING VOOR DE SCHOOLKANTINE, EEN UITKOMST VOOR IEDEREEN

Meestal gaat het wel goed, pauzeverkoop door de conciërges, maar vaak zou het ook wel fijn zijn als de school net iets meer te bieden had, of als de conciërges wat minder rompslomp en drukte daarvan zouden hebben. Een eerste stap is dan een frisdrankautomaat en/of een snoepautomaat. Maar waarom geen full service catering?



Het Visser 't Hooft Lyceum in Leiden heeft die stap genomen. De school had al een paar frisdrankautomaten. Vlak voor een verbouwing opperde de automaten-exploitant Arron het idee van full service catering en bood de school aan een verkooppunt op te zetten en te exploiteren. De heer Terpstra, directeur van locatie Leiden van het Visser 't Hooft: "Het was een aantrekkelijk aanbod. Geen rompslomp meer en een veel groter en vooral ook gezond assortiment."

### *Nergens meer naar kijken*

De school biedt alleen de ruimte en de faciliteiten voor de diverse apparatuur. De koelunits, ovens en afzuiginstallatie leverde Arron zelf. Het voordeel was dat er in de bouwplannen al rekening kon worden gehouden met het invullen van de ruimte, bijvoorbeeld voor aanlegpunten voor de keukenapparatuur en werk- en voorraadruimtes. Terpstra: "We rekenen geen prijs per vierkante meter en ook geen energiekosten, maar we hebben verder ook nergens bemoeienis mee: geen inkoop, financiën, bezetting... Alles regelt Arron zelf, binnen de schooltijden."

### *Gezond*

Wel zijn er goede afspraken gemaakt over de openingstijden en het assortiment. "Onze policy is dat het in hoofdzaak gezond moet zijn wat er wordt aangeboden. Frituur is bijvoorbeeld strikt verboden." Dat is geen enkel probleem voor Arron, graag zelfs. Marcel Oostrom, franchisenemer van Arron regio Rijnmond, vertelt: "We hebben heerlijke verse broodjes met ham, kaas, eiersalade, een broodje gezond, pizza's, kipburgers.... Ook halal als daar vraag naar is!"

### *Snacks*

Terpstra: "De minder gezonde producten hebben we niet helemaal uitgebannen, dat gaat ons iets te ver, maar er moet wel een goede verhouding zijn." Het saucijzenbroodje, de chips en de gevulde koek zijn dus ook te koop. Maar Arron probeert wel de leerlingen bewust te maken van gezonde voeding.

Door middel van diverse uitingen op en om de balie geven ze informatie over calorieën en voedingswaarde. En op de prijslijst staat ook het aantal calorieën per product aangegeven.

De ervaring leert ook dat het niet werkt om alles wat ongezond is te verbieden, want dan halen de leerlingen dat wel bij de supermarkt. Oostrom: "En dan kopen ze een grote zak chips in plaats van een kleine portie, of een hele zak marsjes. Met het gevolg dat ze veel meer ongezond eten dan wanneer ze bij ons terecht kunnen."

### *Prijsstelling*

De prijsstelling van de producten is helemaal de verantwoordelijkheid van Arron. "We zitten net iets tussen de supermarkt en de benzinepomp. Je kan het niet te duur maken, want dan heb je te weinig omzet, en daar moeten we het toch van hebben." Maar Arron heeft bijvoorbeeld ook een broodje van de maand. Dat is dan iets luxer en dus ook iets duurder (€ 2,-), bijvoorbeeld een broodje zalm of mozzarella/tomaat. Oostrom: "We staan elke keer verbaasd hoe goed die lopen!" Ook Terpstra geeft aan dat de leerlingen enthousiast zijn.

### *Voedselveiligheid*

De medewerkers die de catering verzorgen zijn in dienst van Arron. Vaak hebben zij al horeca-ervaring. Daarnaast verzorgt Arron allerlei trainingen voor hen, want voedselveiligheid en goede omgang met de klanten is belangrijk. De verkoopbalies hebben een certificaat van de Voedsel- en Warenautoriteit en er is een duidelijk schoonmaakplan. Ook de toeleveranciers zijn gecertificeerd. Oostrom: "We hebben maar één keer een inspectie gehad van de Voedsel en Warenautoriteit, maar toen konden ze uiteraard niets vinden. Van mij mogen ze iedere dag komen, geen probleem!"

### *Balieverkoop*

Het verkooppunt op het Visser 't Hooft is alleen tijdens de pauzes open, met een kwartiertje ervoor en erna. Dat heeft de school zo bepaald. En natuurlijk hebben de medewerkers nog extra tijd nodig om voor te bereiden en op te ruimen. Oostrom: "We beginnen met de broodjes afbakken, zodat we ze kunnen klaar maken en in de koeling leggen. De snacks gaan in warmhoudvitrienen. Daardoor zijn de wachtrijen in de pauze minimaal."

Ook Terpstra beaamt dat het geen probleem is om de verkoop bij 1200 leerlingen binnen de pauze af te handelen. Oostrom: "Leerlingen en docenten kunnen eventueel van tevoren hun bestelling opgeven, dan liggen ze in de pauze klaar en hoeven ze helemaal niet te wachten."

### *Automaten*

Naast het verkooppunt zijn er ook nog automaten, voor frisdrank en snacks. Ook daarin liggen niet alleen chips en zoetigheid, maar ook bijvoorbeeld Sultana, Bifi, tomaatjes of zakjes met appelpartjes, bleekselderie en worteltjes. In de frisdrankautomaten liggen ook fruitsappen, zuivelproducten en licht frisdranken.

Terpstra vertelt dat niet alleen de leerlingen enthousiast zijn over de catering. Ook in andere gevallen bieden de diensten van Arron een uitkomst. Bijvoorbeeld als er veel gasten zijn bij een diploma-uitreiking, open huis of bij interne feesten. "We hebben even overleg over het assortiment en verder alles wordt geregeld. Ideaal!"

