



# Aanbodkanalen voor dranken en tussendoortjes

Met behulp van deze fiche kan je afwegen of de aanbodkanalen voor dranken en/of tussendoortjes op jouw school de meest geschikte zijn, wat je best aanbiedt in het aanbodkanaal en waarop je moet letten bij onderhandelingen met de leveranciers. Je krijgt ook tips hoe je de gezonde alternatieven kan promoten.

## 1. Mogelijke aanbodkanalen op school

	Voordelen	Nadelen
Verdeelsysteem (BaO) vb. bakken drankjes/ tussendoortjes in de klaslokalen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Leerkracht weet op voorhand wie een drankje of tussendoortje mag.</li> <li>Leerlingen hebben geen geld nodig.</li> <li>Controle op wat leerlingen drinken.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Leerkracht moet bijhouden wie wanneer een drankje drinkt (factuur!).</li> <li>Personeel of vrijwilligers nodig om bakken te verdelen.</li> </ul>
Schoolwinkeltje	<ul style="list-style-type: none"> <li>Leerlingenparticipatie (inspraak in aanbod + uitbating)</li> <li>Mogelijkheid om gezonde in de kijker te plaatsen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Schoolpersoneel/leerlingen nodig.</li> <li>Leerlingen moeten geld op zak hebben.</li> <li>Minder geschikt voor basisonderwijs.</li> </ul>
Eetzaal	<ul style="list-style-type: none"> <li>Enkel tijdens de pauze toegankelijk.</li> <li>Mogelijkheid om gezonde in de kijker te plaatsen.</li> <li>Indien school beschikt over elektronisch betaalsysteem: ouderlijk toezicht (factuur wordt naar huis gestuurd).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Schoolpersoneel/leerlingen nodig.</li> <li>Leerlingen moeten geld op zak hebben (tenzij school beschikt over elektronisch betaalsysteem/oplaadkaart/bonnetjes).</li> </ul>
Automaat	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lagere personeelskost indien automaat extern beheerd wordt.</li> <li>Steeds toegankelijk (afhankelijk van de opvulling is dit een voor- of nadeel).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Leerlingen moeten geld op zak hebben.</li> <li>Indien automaat zelf beheerd wordt, is er personeel nodig om automaat op te vullen.</li> </ul>

## 2. Is ons aanbodkanaal geschikt?

### Werk je in een basisschool?

Weet dan dat een automaat als aanbodkanaal niet geschikt is. Een automaat is een aanbodkanaal dat rechtstreekse betaling vraagt aan de leerling. De school verwacht dan dat de kinderen voortdurend geld op zak hebben. Drankjes die de basisschool verdeelt, komen meestal op de schoolfactuur.

Staat er toch een (drank)automaat in jouw school? Zorg dan dat deze vooral opgevuld is met melk en water, en eventueel (maar in mindere mate) met ongezoet fruitsap en gesuikerde melkdranken.

### Werk je in een secundaire school?

Weeg dan de volgende aspecten tegen elkaar af:



### Het overwegen waard

NODIG?	<p>Noteer de voor- en nadelen van een automaat, een winkeltje, de eetzaal.</p> <p>Zijn er bestaande automaten die jullie kunnen opvullen met een voorkeursaanbod of andere manieren om dranken/tussendoortjes aan te bieden (bv. schoolwinkeltje uitgebaat door leerlingen)?</p>
KOSTPRIJS?	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Wat is de aankoop- of huurprijs voor een automaat (met het voorkeursaanbod)?</li> <li>» Is er een speciale automaat nodig? Bv. keuze om glazen flesjes aan te bieden i.p.v. blikjes, fruitautomaat, ...</li> <li>» Moet er een lokaal/ruimte omgebouwd worden tot schoolwinkeltje?</li> <li>» Moet er personeel voorzien worden in de eetzaal tijdens de pauzes?</li> </ul>
MILIEU?	<p>Hoeveel elektriciteit zal de automaat verbruiken?</p> <p>Hoeveel elektriciteit/gas zal verbruikt worden in het winkeltje/de eetzaal?</p>
BETALING?	<p>Met munten, scholierenkaart, jetons, bankkaart, beurtenkaart, ...</p>
AANBOD?	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Vast of à la carte: is het aanbod vastgelegd in het contract met de leverancier of kan je zelf kiezen wat je aanbiedt?</li> <li>» Kan je een proefpakket aanvragen? Zo kunnen de leerlingen eerst eens proeven en hun voorkeur aangeven.</li> <li>» Zit er voldoende variatie in het aanbod? (zie schoolfiche "Naar een evenwichtig aanbod van dranken en tussendoortjes").</li> <li>» Wat zijn de prijzen van de verschillende producten? Water zou bv. niet duurder mogen zijn dan een frisdrank, bij voorkeur zelfs goedkoper!</li> </ul>
TIJDSINVESTERING?	<p>Wie is verantwoordelijk voor het beheer (onderhoud, bijbestellen, op- of aanvullen...)? Wat met de afvalverwerking?</p>

**Opmerking:**

Niet alle tussendoortjes kunnen gemakkelijk aangeboden worden via een automaat. Voor bv. fruit, rauwkost of yoghurt is een aangepaste en gekoelde automaat nodig. Daarom is een automaat misschien niet het meest geschikte aanbodkanaal voor tussendoortjes.

### 3. Welk aanbod voorziet de school in haar automaat, schoolwinkeltje, ... ?

De ideale verhouding is dat er drie keer meer dranken of tussendoortjes uit het 'basisaanbod' in het aanbod zitten dan overige dranken of tussendoortjes.

De aanbevelingen voor een evenwichtig dranken en tussendoortjesaanbod en wat het 'basisaanbod' precies inhoudt, vind je in de schoolfiches "Naar een evenwichtig aanbod van dranken/tussendoortjes".

**Opmerking:**

Maak afspraken met de leveranciers! Om als school een evenwichtig aanbod uit te bouwen dient het contract met de leverancier aan een aantal voorwaarden te voldoen. Let op het volgende:

- » Zorg dat je zelf kan bepalen welke producten je afneemt van de leverancier. Het gaat hier zowel om de soorten als om de portiegroottes en hoeveelheden.



	Secundaire school	Basisschool
Portiegrootte	Water: 50 cl Andere dranken: max. 33 cl Tussendoortjes: max. 150 kcal per portie	Water: 50 cl Andere dranken: max. 25cl Tussendoortjes: max. 150 kcal per portie

- » Zorg dat je autonoom de winstmarge kan bepalen die je neemt op de verschillende producten. Hierbij moet je rekening houden met de regelgeving voor eerlijke handelspraktijken en zorgvuldig bestuur.

Zorg er dus voor dat je de leveringsvoorwaarden in het contract goed naleest. Sommige leveranciers willen wel eens de omzetcijfers bepalend maken voor de variatie van de levering (bv. als het bronwater niet verkoopt, vervangen door een frisdrank).

Omdat veel van de automaten die op scholen staan van Coca-Cola zijn, verwijzen we hier naar de gedragscode ([http://www.re-load.be/nl/op\\_school.asp](http://www.re-load.be/nl/op_school.asp)) die Coca-Cola opstelde voor basis- en secundaire scholen. Onder druk van tendensen in de maatschappij paste Coca-Cola bv. zijn drankenaanbod op scholen aan.

#### 4. Hoe de gezonde keuze promoten?

- » Zet het voorkeursaanbod in de kijker: let bij een automaat op de volgorde van de keuzeknoppen: we lezen van boven naar onder (bv. de voorkeursdranken als water bovenaan, en dan de opties voor uitbreiding met onderaan de frisdrank).

Voorbeeld: een drankautomaat met 9 keuzeknoppen in een secundaire school

3 x water	[pet flesjes 50 cl- 1plat/2 bruis]
1 x witte melk	[plastic flesje 30 cl]
1 x gesuikerde melkdrank	[plastic flesje 30 cl –à la cecemel of fristi]
2 x fruitsap (ongezoet)	[blikje 33cl – à la minute maid]
1 x light frisdrank of sportdrank	[blikje 33 cl – à la cola light of aquarius]
1 x frisdrank of gezoet fruitsap	[blikje 33 cl – à la cola]

- » Hanteer een bewust prijsbeleid: water is het goedkoopst, frisdrank kost het meest.
- » Plaats een afbeelding van water op de fronten van de automaat.
- » Hang foto's van fruit, water, groenten in de eetzaal.
- » Dranken en tussendoortjes worden bij voorkeur op vaste tijdstippen aangeboden en zijn niet gedurende de volledige lesdag beschikbaar.
- » De automaten staan bv. in de refter en zijn enkel tijdens de pauzes toegankelijk.
- » Zet het aanbod van bv. fruit in de kijker door een promoprijs, door eens een fruitbrochette of een smoothie aan te bieden.

Voor meer informatie kan je terecht op de website ([www.gezondeschool.be/kieskeurig](http://www.gezondeschool.be/kieskeurig)).