

GEMEINSAM G'SUND GENIESSEN-



Schulbuffet-Check und praxisorientierte Optimierungs- Empfehlungen

Hintergrund zur vorliegenden Unterlage

Die Unterlage wurde im Zuge der steirischen Initiative **GEMEINSAM G'SUND GENIESSEN (GGG)** erstellt und soll Verpflegungsverantwortliche (Schulleitungen, Schulbuffet-Betreiber*innen, ...) sowie externe Ernährungsexpert*innen unterstützen.

Diese Unterlage ermöglicht es, das bestehende Angebot des Schulbuffets nach Kategorien zu sichten und mit den **Mindestkriterien** der bundesweiten „[Leitlinie Schulbuffet](#)“ bzw. den „[Steirischen Mindeststandards in der Gemeinschaftsverpflegung](#)“ zu vergleichen.

Durch den Vergleich kann man **Optimierungspotenziale** auf Angebotsebene sowie auf Präsentationsebene erkennen.

Wir empfehlen folgenden Ablauf für einen aussagekräftigen Buffetcheck:

1. Preisliste sichten

Damit hat man gleich einen guten Einblick in das Angebot.

2. Angebot des Buffets fotografieren

Am Buffet herrscht oft reger Betrieb. Gut sind deshalb Fotos, die man in Ruhe analysieren kann.

3. Strichlisten (Erfassungs- und Optimierungsblätter) in dieser Unterlage **ausfüllen und Angebot reflektieren.**

3.1 Positionierungen der Produkte werden durch den Blick auf das Buffet erfasst.

Die Positionierung und ähnliche Maßnahmen (NUDGING) haben einen großen Einfluss auf die Wahl der Produkte beim Einkauf. Deshalb sollte auch darauf geachtet werden, wie etwas beim Buffet präsentiert wird bzw. für welche Produkte Werbung gemacht wird

3.2 Produkte in den verschiedenen Warenkategorien zählen und eintragen.

3.3 Gezählte Produkte mit den Mindestkriterien vergleichen und pro Warenkategorie beurteilen.

3.4 Passende Optimierungsempfehlungen wählen bzw. auf den erreichten Status stolz sein.

Hinweis: Wird ein Vergleich des Angebots mit den Mindestkriterien im Rahmen des Programmes „**GEMEINSAM G'SUND GENIESSEN – Unser Schulbuffet**“ durchgeführt, ist bei entsprechendem Angebot eine Auszeichnung bzw. ein Stärkenprofil möglich, die die Bemühungen des Schulbuffets für alle sichtbar macht! Damit geht auch ein umfangreiches **kostenfreies Beratungsprogramm** für steirische Schulbuffet-Betreiber*innen einher.

Achtung: 2024 ist das Programm in einer Pause, bitte melden Sie sich aber jetzt schon an!

Kontakt: martina.steiner@gfstmk.at



Inhalt

MEHR Unterstützung 3

Kategorie: Getränke 4
 Erfassungsblatt 4
 Empfehlungen zur Optimierung 5

Kategorie: Gemüse 6
 Erfassungsblatt 6
 Empfehlungen zur Optimierung 7

Kategorie: Obst 8
 Erfassungsblatt 8
 Empfehlungen zur Optimierung 9

Kategorie: Milch und Milchprodukte bzw. Produkte auf pflanzlicher Basis 10
 Erfassungsblatt 10
 Empfehlungen zur Optimierung 11

Kategorie: Gebäck und belegte Brote/gefüllte Weckerl 12
 Erfassungsblatt 12
 Empfehlungen zur Optimierung 13

Kategorie: Würzmittel 14
 Erfassungsblatt 14
 Empfehlungen zur Optimierung 15

Kategorie: Feine Backwaren (wenn angeboten) 16
 Erfassungsblatt 16
 Empfehlungen zur Optimierung 17

Kategorie: Süßigkeiten (wenn angeboten) 18
 Erfassungsblatt 18
 Empfehlungen zur Optimierung 19

Kategorie: Knabberereien (wenn angeboten) 20
 Erfassungsblatt 20
 Empfehlungen zur Optimierung 21

Kategorie: (warme) Imbisse und Speisen (wenn angeboten) 22
 Erfassungsblatt 22
 Empfehlungen zur Optimierung 23

Spezialtipps: Nudging, Partizipation & Kommunikation 24
 Empfehlungen zur Optimierung allgemein 24

Impressum 26

MEHR Unterstützung

Nutzen Sie bitte unsere Website!

Bitte nutzen Sie nicht nur die hier präsentierten Informationen um Ihr Schulbuffet zu optimieren, sondern schauen Sie auch auf unsere Website.

- ✓ Hier wird von erfolgreichen Schulbuffet gezeigt, wie ein gesundheitsförderliches Angebot funktionieren kann.
- ✓ Sie finden hier auch schulbuffettaugliche **Rezepte** (auch von der Kampagne „Sei amol gmiasig“)
- ✓ Darüber hinaus sind **weitere Werkzeuge** und Informationen verfügbar, zum Beispiel: Produktlisten, Videos, Informationen zur Hygiene und zur Allergenkennzeichnung, steirischer Saisonkalender, [Kurzübersicht Mindestkriterien Leitlinie](#), Checklisten für den Einkauf bzw. zu Rahmenbedingungen

Gesundes Essen sollte keine Zwangsbeglückung sein

+ Die gesündere Wahl soll die einfachere Wahl sein!

+ VON DER LEBERKÄSESEMMELE ZUM GEMÜSE-WECKERL: eine Erfolgsgeschichte aus dem Programm



Gesundes Schulbuffet, Fotocredit: Gesundheitsfonds Steiermark, Karl Schrotter

+ DAS RADIESCHENBROT ALS BESTSELLER: eine weitere Erfolgsgeschichte aus dem Programm



Quelle: Screenshot von <https://gesundheitsfonds-steiermark.at/gesunde-ernaehrung/beratungsangebote/beratungsprogramm-fuer-schulbuffets/#erfolgsgeschichten>

+ Vom „Junk Food“ zur gesunden Ernährung



Gesundes Schulbuffet, Fotocredit: Styria vitalis





Erfassungsblätter und Optimierungsmöglichkeiten

Kategorie: Getränke Erfassungsblatt¹

Warengruppe	Zählstriche Produkte oder Sorten <i>Beispiel: </i>			IST	Das sind in %	MINDEST-Kriterien
	Positionierung z = zentral / gut sichtbar m = mittel u = untergeordnet/seitlich/nicht im Sichtfeld					
Wie wird Wasser präsentiert?	z <input type="checkbox"/>	m <input type="checkbox"/>	u <input type="checkbox"/>			Wasser wird zentral (gut sichtbar für die Schüler*innen) präsentiert.
Wie werden sonstige Getränke präsentiert?	z <input type="checkbox"/>	m <input type="checkbox"/>	u <input type="checkbox"/>			> 6,7 g Zucker pro 100 ml und/oder Zusatz von Süßungsmitteln ³ werden nicht im direkten Sichtfeld der Schüler*innen platziert

Empfehlenswerte Getränke davon		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Wasserangebote (ohne Geschmack) (still, mild, prickelnd, ...)	Anzahl Sorten: <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Das Angebot umfasst mindestens 1 Sorte Wasser. +
	Anzahl Reihen: <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Sonstige ideale Getränke (Tee, gespritzte Obstsaft, ...)	Anzahl Sorten: <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Mindestens 80 % des Angebotes sind ideale bzw. weitere Produkte mit moderatem Zuckergehalt und ohne Süßstoffe.
Getränke mit moderatem Zuckergehalt, ohne Süßstoffe (Zuckergehalt max. 6,7 g/100 ml – schrittweise Übergangsfrist bis 2027 ²)	Anzahl Sorten: <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	Anzahl Reihen: <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Wie groß ist der Anteil der Getränkeverkaufsfläche für empfehlenswerte Getränke?		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mindestens 80 % der Getränkeverkaufsfläche.

Sonstige Getränke (hoher Zuckergehalt oder mit Süßstoffen)	Anzahl Sorten: <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	Anzahl Reihen: <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Maximal 20 % des Angebotes

Energydrinks	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		0-mal
Getränke mit Azofarbstoffen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		0-mal
Getränke mit Koffein für Kinder unter 10 Jahren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		0-mal (für Kinder unter 10 Jahren)
Alkohohaltige Getränke	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		0-mal
alkoholfreies Bier/Biermischgetränke	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		0-mal

¹ Hinweis: Wird bei der Überprüfung durch das standardisierte Programm mit einer Excel-Liste protokolliert

² Bis 31.12.2024: max. 6,7 g Zucker pro 100 ml / 01.01.2025 bis 31.12.2026: max. 6,3 g Zucker pro 100 ml / Ab 01.01.2027: max. 6,0 g Zucker pro 100 ml

Empfehlungen zur Optimierung

Empfehlungen GETRÄNKE

Die Macht der Präsentation – Nudging!

- Ordnen Sie bitte Ihr Buffet um und präsentieren Sie ideale Produkte (besonders Wasser) zentral und gut sichtbar.
- Zuckerreiche Getränke (wenn angeboten) sollten untergeordnet präsentiert werden. Keinesfalls sollten zuckerreiche Produkte zusätzlich beworben werden (Aufsteller, Aktionen, ...). Zu zuckerreichen Getränken zählen Getränke, wenn sie über 6,7 g Zucker / 100 ml aufweisen (schrittweise Senkung auf 6,0 g/100 ml bis 2027 → siehe auch FN, Seite 4)).
- Bieten Sie bei Kombiangeboten oder Menüs, wie z. B. einem belegten Weckerl mit Getränk, ausschließlich Wasser als Getränk an.
- Bieten Sie – mit Ausnahme von Wasser – keine Gebindegrößen über 0,75 Liter an.

Zucker mit Verantwortung!

- Reduzieren Sie (schrittweise) das Angebot an stark zuckerhaltigen Getränken bzw. ersetzen Sie diese Produkte durch ideale Getränke.
- Besonders empfehlenswert sind direkt gepresste Fruchtsäfte aus Ihrer Region (Apfel- und Traubensaft), die man gespritzt (3 Teile Wasser:1 Teil Fruchtsaft) anbietet. Selbst zubereitete, ungesüßte Tees können das Angebot ebenfalls erweitern – wie auch „[infused water](#)“ (aromatisiertes Leitungswasser = Wasser mit Obst- oder Gemüsescheiben sowie Kräuter).
- Ersetzen Sie zuckerreiche Getränke bitte nicht durch süßstoffreiche Getränke. Gute Alternativen finden Sie in der Getränkeliste, die von SIPCAN angeboten wird. Sie finden diese Liste unter den Informationen, die für Schulbuffet-Betreiber*innen auf www.gemeinsam-genieessen.at zur Verfügung stehen.



© pixabay/MabelAmber



© pixabay/jwwein



© iStock/fcafotodigital



Kategorie: Gemüse

Erfassungsblatt³

Warengruppe	Zählstriche Produkte oder Sorten <i>Beispiel: </i>			IST	Das sind in %	MINDEST-Kriterien
	Positionierung z = zentral / gut sichtbar m = mittel u = untergeordnet/seitlich/nicht im Sichtfeld					
Wie wird das Gemüsesnackangebot präsentiert?	z <input type="checkbox"/>	m <input type="checkbox"/>	u <input type="checkbox"/>			Gemüseangebote werden <i>bestmöglich (zentral)</i> präsentiert.
Wie werden mit Gemüse belegte Brote präsentiert?	z <input type="checkbox"/>	m <input type="checkbox"/>	u <input type="checkbox"/>			

Eigenständiges Gemüseangebot (saisonale Gemüsesticks, Salat, Smoothie, ...)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		Es wird täglich ein frischer Gemüsesnack angeboten.
Gemüsesorten (z. B. 10 Stück lose Karotten und 2 verschiedene Salate = 3 Variationen)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		Mindestens 3 Sorten /mindestens 2 Sorten in den Wintermonaten
Gemüse als Belag (Zusätzlich oder als eigene Gemüsebrote, z. B. Radieschenbrot im Frühling)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Auf mindestens 80 % der belegten Backwaren

Hinweis: Sauergemüse (Essiggurkerl, ...) sind geschmacklich zwar interessant, zählen im Sinne der Erfüllung der Mindestkriterien aber nicht zum Gemüse

³ Hinweis: Wird bei der Überprüfung durch das standardisierte Programm mit einer Excel-Liste protokolliert

Empfehlungen zur Optimierung

Empfehlungen GEMÜSE

Die Macht der Präsentation – Nudging!

- Ordnen Sie bitte Ihr Buffet um und präsentieren Sie Ihr tolles Gemüseangebot gut sichtbar und nicht untergeordnet/versteckt.

Mehr gemiasige Vielfalt!

- Erweitern Sie Ihr Angebot an Gemüsesnacks.
Zum Knabbern eignen sich z. B. Karotten, Cocktailtomaten oder Minigurken. Sie können auch Gemüsesticks mit Joghurtdip anbieten (Gurken-, Karotten-, Kohlrabi-, Paprika-, Zucchini-Sticks). Bleibt mal etwas Gemüse übrig, können Sie einwandfreies Gemüse in Aufstrichen/Smoothies (Rezeptidee: [Süßer grüner Smoothie](#)) verarbeiten.
- Bieten Sie auch Brote mit Aufstrichen und Gemüsebelag an, wie z. B. Kresse- oder Radieschenbrot. Sie können beim Gebäck mit Gemüsebelag auch besondere Sorten (z. B. Käsestangerln, Bagel → Rezeptidee: [Schubu-Bagel mit Zucchinitatsiki](#)) wählen, um das Angebot interessanter zu machen. Platzieren Sie diese Brote bestmöglich und machen Sie Spezialaktionen (z. B. „Jetzt neu“ oder „Nur im Herbst“) zu den Gemüsebroten bzw. -weckerln.
- Erweitern Sie die Sorten bei Ihrer Gemüsedekoration.
Sauergemüse (Essiggurken, Pfefferoni, Mixed Pickles, ...) kann verwendet werden, zählt aber im Sinne der Leitlinie nicht als Gemüseportion. Garnieren können Sie im Frühling z. B. auch mit Jungzwiebeln, Kren, Lauch, Rucola, Radieschen, Kresse oder Schnittlauch.

Für mehr Geschmack, Abwechslung und für die Region, in der Sie leben und arbeiten!

- Erhöhen Sie Ihr Angebot an regionalem und saisonalem (Bio)Gemüse⁴ bzw. orientieren Sie sich mit Ihrem Angebot am [steirischen Saisonkalender](#). Im Winter oder Frühling kann insbesondere auf heimisches Lagergemüse zurückgegriffen werden. Dieses eignet sich auch gut als Aufstrich (Beispiele: [Rote-Rüben-Aufstrich mit Kren](#), würziger [Karotten-Zwiebel-Aufstrich](#), [deftiger Linsenaufstrich](#), [Käferbohnen-Chili-Aufstrich](#), [knackiger Rotkrautaufstrich](#)).

Achtung: (Regionales) Tiefkühlgemüse kann eine tolle Abwechslung sein! Vor dem Verzehr muss dieses aber ausreichend erhitzt werden!



© Gesundheitsfonds Steiermark/Bauer



© iStock/a_namenko

⁴ Info: Zu saisonalem Gemüse und Obst zählen Lagerprodukte und Produkte aus dem Folientunnel oder Freilandanbau zur Haupterntezeit. Nicht dazu zählen Produkte aus dem mit fossilen Brennstoffen beheizten Glashauss.



Kategorie: Obst

Erfassungsblatt⁵

Warengruppe	Zählstriche Produkte oder Sorten <i>Beispiel: </i>			IST	MINDEST-Kriterien
	Positionierung z = zentral / gut sichtbar m = mittel u = untergeordnet/seitlich/nicht im Sichtfeld				
<i>Wie werden die Obstangebote präsentiert?</i>	<i>z</i> <input type="checkbox"/>	<i>m</i> <input type="checkbox"/>	<i>u</i> <input type="checkbox"/>		<i>Obst wird bestmöglich (zentral auf Augenhöhe) präsentiert.</i>
Frisches Obstangebot (regionaler Obstkorb, Obstsalat, Smoothie)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	Mindestens 10 Stück bzw. Portionen
In wie vielen aller Pausen ist dieses Angebot verfügbar? (z. B. in 6 von 6 Pausen)	<input type="checkbox"/> / <input type="checkbox"/>				In jeder Pause ist Obst verfügbar
Obstsorten	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	Mindestens 3 Sorten

⁵ Hinweis: Wird bei der Überprüfung durch das standardisierte Programm mit einer Excel-Liste protokolliert

Empfehlungen zur Optimierung

Empfehlungen OBST

Die Macht der Präsentation – Machen Sie die gesündere Wahl zur einfacheren Wahl!

- Ordnen Sie bitte Ihr Buffet um und präsentieren Sie das Obstangebot gut sichtbar auf Augenhöhe bzw. zentral (nicht seitlich oder versteckt hinter Süßigkeiten oder Gebäck)!
- Bieten Sie Stückobst zum Reinbeißen in jeder Pause an!

Bleibt Obst übrig, können Sie einwandfreies Obst in Obstsalaten oder Smoothies verarbeiten.

Machen Sie Obstessen einfach!

- Bieten Sie aufgeschnittenes Obst an!

Ein mit mehreren Sorten Obst gefüllter und zentral positionierter Obstkorb ist der erste Schritt zu einem guten Obstangebot. Wir wissen aber alle, dass Obst lieber gegessen wird, wenn es geschnitten ist. Wer hat nicht schon einem Apfel beim Schrumpeln in der Obstschale zugesehen? Kaum ist der Apfel aber aufgeschnitten, ist er auch schon weg. Bieten Sie deshalb z. B. frische Obstsalate (vielleicht im Eisstanizel?! – das verkauft sich sehr gut) und Obstspieße an!

Nutzen Sie Trends!

- Bieten Sie püriertes Obst (= Smoothies) an!

Smoothies (ohne zusätzlichen Zuckerzusatz) sind Ganzfruchtgetränke und an vielen Buffets DER Renner! Denken Sie auch an attraktive Namen für Ihre Produkte! Vorschlag: Statt „Bananen-Smoothie“ oder „Erdbeer-Smoothie“ vielleicht „Crazy Banana“ oder „Strawberry Soul“. Auch gute, im Handel erhältliche Smoothies (ohne Zuckerzusatz) sind eine Möglichkeit.

Für mehr Abwechslung und Vielfalt! Machen Sie die Saison spürbar!

- Erhöhen Sie Ihr Angebot an regionalem und saisonalem (Bio)Obst⁶ bzw. orientieren Sie sich mit Ihrem Angebot am [steirischen Saisonkalender](#).

Im Winter oder Frühling kann auch auf nicht heimisches Obst zurückgegriffen werden (z. B. Bananen, Mangos, Orangen, Ananas) oder auch auf TK-Obst. Achten Sie bitte bei Bananen und Co auf das Fairtrade-Siegel!

Achtung: Werden Tiefkühlbeeren für beispielsweise Joghurts oder Smoothies verwendet, müssen diese vor Verzehr bitte vollständig durcherhitzt werden.



© pixabay/WebTechExperts



© iStock/Ozgur Coskun



© pixabay/RitaE

⁶ Info: Zu saisonalem Gemüse und Obst zählen Lagerprodukte und Produkte aus dem Folientunnel oder Freilandanbau zur Haupterntezeit. Nicht dazu zählen Produkte aus dem mit fossilen Brennstoffen beheizten Glashauss.



Kategorie: Milch und Milchprodukte bzw. Produkte auf pflanzlicher Basis

Erfassungsblatt⁷

Warengruppe	Zählstriche Produkte oder Sorten <i>Beispiel: </i>			IST	Das sind in %	MINDEST-Kriterien
	Positionierung z = zentral / gut sichtbar m = mittel u = untergeordnet/seitlich/nicht im Sichtfeld					
Wie werden ideale Milchprodukte / Produkte mit moderatem Zucker- und Fettgehalt präsentiert?	z <input type="checkbox"/>	m <input type="checkbox"/>	u <input type="checkbox"/>			<i>Milchprodukte, die diesen Anforderungen entsprechen, werden gut sichtbar auf Augenhöhe der Schüler*innen präsentiert.</i>
Ideale Produkte (Milch, Naturjoghurt, Buttermilch bzw. Sauermilch natur, ...)	█			█		Mindestens 1 ideales Produkt
Produkte mit moderatem Zucker- und Fettgehalt, ohne Süßstoffe / Zuckeraustauschstoffe (Gesamtzuckergehalt max. 11,5 g / 100 ml/g – schrittweise Senkung auf max. 10,5g/ 100ml/g bis 2027 ⁸) Gesamtzuckergehalt max. 30 g/Gebinde, Fettgehalt max. 4,2 g/100 ml/g)	█			█	█	Mindestens 50 % des Angebots sind ideale Milchprodukte oder Produkte mit moderatem Zucker- und Fettgehalt
Sonstige Produkte (hoher Zucker- und/oder Fettgehalt; oder mit Süßstoffen / Zuckeraustauschstoffen)	█			█		
Produkte auf pflanzlicher Basis (wenn angeboten)						
Produkte mit folgenden Kriterien max. 8,5 g Zucker / 100 ml/g, kein Zusatz von Süßungsmittel, max. 2,5 g Fett / 100 ml/g	█			█		
Sonstige pflanzliche Produkte	█			█		

⁷ Hinweis: Wird bei der Überprüfung durch das standardisierte Programm mit einer Excel-Liste protokolliert

⁸ Es gelten folgende schrittweise Übergangsfristen: Bis 31.12.2024: max. 11,5 g Zucker/100 ml bzw. 100 g / 01.01.2025 bis 31.12.2026: max. 11,0 g Zucker/100 ml bzw. 100 g / Ab 01.01.2027 max. 10,5 g Zucker/100 ml bzw. 100 g

Empfehlungen zur Optimierung

Empfehlungen MILCH und MILCHPRODUKTE

Die Macht der Präsentation – Nudging!

- Ordnen Sie bitte Ihr Buffet um und präsentieren Sie empfehlenswerte Milchprodukte bestmöglich bzw. gut sichtbar auf Augenhöhe der Schüler*innen.

Zucker mit Verantwortung!

- Reduzieren Sie (schrittweise) die nicht idealen Milchprodukte im Angebot. Erweitern Sie andererseits Ihr Angebot an idealen Milchprodukten. Nutzen Sie für die Auswahl Ihres Angebotes die Milchliste, die von SIPCAN angeboten wird. Sie finden diese Liste unter den Informationen, die für Schulbuffet-BetreiberInnen auf www.gemeinsam-genieessen.at zur Verfügung stehen.

Nutzen Sie Trendprodukte!

- Wie wäre es so zum Beispiel mit [Overnight-Oats](#) (perfekt in der Vorbereitung!), Porridge (der hippere Haferbrei 😊) oder [einem zimtigen Bircher-Müsli](#) (psst – hier ist auch eine saftige Karotte versteckt!)?
- Denken Sie insbesondere bei Milch und Milchprodukten auch an den Einsatz von regionalen **Bioprodukten** und bieten Sie nach Möglichkeit auch Produkte auf Sojabasis (regionaler Sojadrink) an, idealerweise Produkte mit ausschließlich natürlich vorkommendem Zucker.
- Produkte mit viel Protein werden von Jugendlichen gerne nachgefragt. Hier sollte man auf natürliche Produkte (nicht auf spezielle High-Protein-Produkte mit möglicherweise vielen Zusatzstoffen) zurückgreifen. Natürliche Milchprodukte sind sehr gute Proteinquellen am Buffet. Besonders proteinreich sind beispielsweise Joghurt- Topfencremen, Skyr-Smoothies oder Hüttenkäse-Snacks.

Gehen Sie mit der Saison!

- Führen Sie in den warmen Monaten coole selbstgemachte Milchmixgetränke (ohne Zuckerzusatz) ein – diese werden sehr gut angenommen. Beispiel für solche Milchmixgetränke: gekühlte frische Erdbeer-, Bananen-, oder Beerenmilch.



© iStock/habovka



Gmiasiges Birchermüsli
© Gesundheitsfonds Steiermark/Reiterer



Kategorie: Gebäck und belegte Brote/gefüllte Weckerl

Erfassungsblatt⁹

Warengruppe	Zählstriche Produkte oder Sorten <i>Beispiel: </i>			IST	Das sind in %	MINDEST-Kriterien
	Positionierung z = zentral / gut sichtbar m = mittel u = untergeordnet/seitlich/nicht im Sichtfeld					
<i>Wie wird hochwertiges Gebäck präsentiert?</i>	z <input type="checkbox"/>	m <input type="checkbox"/>	u <input type="checkbox"/>			<i>Vollkornbrot/ mit hohem Schrot- bzw. Kornanteil wird immer gut sichtbar und bevorzugt in zentraler Lage, z. B. in vorderster Reihe der Vitrine, platziert.</i>

Gebäckstücke davon:						
Gebäck mit hohem Schrotanteil (Kürbis-, Sonnenblumenweckerl, Grahamweckerl...)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mindestens 50 % des Angebotes
Davon Vollkorn oder 100 % Roggen (Vollkornbrot, Grahamweckerl, ...)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		Mindestens 1 Angebot
Weißbrot/-gebäck (Semmel, Laugengebäck, ...)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

<i>Wie werden belegte Brote / Weckerln präsentiert?</i>	Positionierung					
<i>Mit fetter Wurst/ Fleischerzeugnissen belegt</i>	z <input type="checkbox"/>	m <input type="checkbox"/>	u <input type="checkbox"/>			<i>fettreiche Fleisch-/Wursterzeugnisse werden untergeordnet präsentiert.</i>
<i>vegetarisch/vegan belegt</i>	z <input type="checkbox"/>	m <input type="checkbox"/>	u <input type="checkbox"/>			<i>Empfehlenswerte Brote und Weckerln werden bestmöglich platziert.</i>
<i>Auch mit Gemüse belegt</i>	z <input type="checkbox"/>	m <input type="checkbox"/>	u <input type="checkbox"/>			

Belag Brote und Weckerln davon:						
Vegetarisch bzw. vegan belegt (Käse, Liptauer, Hummus, ...)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mindestens 50 % des Angebotes
Vegan belegt (Hummus, Tofu, ...)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mindestens 1 Angebot
Mit Wurst und Fleischerzeugnissen mit max. 20 % Fett	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Maximal 50 % des Angebotes
Über 20 % Fett (Salami, Kantwurst, Hartwürste, ...)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Maximal 1 Angebot bzw. 10 % des Gesamtangebots

⁹ Hinweis: Wird bei der Überprüfung durch das standardisierte Programm mit einer Excel-Liste protokolliert

Empfehlungen zur Optimierung

Empfehlungen GEBÄCK UND BELEGTE BROTE/WECKERLN

Die Macht der Präsentation – Nudging!

- Ordnen Sie bitte Ihr Buffet um und präsentieren Sie vegetarisch oder vegan belegte Brote/Weckerl gut sichtbar beziehungsweise besser als zum Beispiel Weckerl, die mit fetter Wurst belegt sind.

Mehr gmiasige Vielfalt!

- Vergrößern Sie Ihr Angebot an vegetarischen und veganen Produkten.
Setzen Sie auf die vegetarischen Renner am Schulbuffet. Beliebt sind: milde Käsesorten wie Gouda, Bergbaron, Tilsiter oder Mozzarella (Olivenciabatta mit Mozzarella, ...) oder (Vollkorn-)Brote mit fleischlosen Aufstrichen wie Kräutertopfen, Krenaufstrich, Liptauer, Eiaufstrich, Kürbiskernaufstrich, Hummus oder andere vegane Aufstriche. Möglich ist auch ein Tofu-Snack mit knackigem Gemüse und Spezialweckerl.
- Kreieren Sie Ihr vegetarisches „Signature“-Weckerl, z. B. „Name der Einrichtung“-Weckerl oder HAK-Veggie-Burger, Schubu-Spezial-Weckerl usw.

Mehr Power durch Vollkorn!

- Reduzieren Sie (schrittweise) das Angebot an Weißmehlprodukten.
Tauschen Sie zum Beispiel Semmeln durch Grahamweckerln aus. Kombinieren Sie für Ihr erfolgreiches Schulbuffet besonders beliebte Aufstriche oder auch (Bio)Wurst (unter 20 % Fett) mit Vollkorng Gebäck!
- Nutzen Sie die Vielfalt an unterschiedlichen Brot- und Weckerlvarianten (Kürbiskernweckerl, Roggen- oder 100 %iges Vollkornbrot, Karottenbrot, ...). Bieten Sie insbesondere Gebäck aus Dinkel an. Dieses verkauft sich gut! Bei (Vollkorn-)Dinkel fällt der Unterschied zu Weißmehlprodukten in Aussehen und Geschmack nicht so sehr auf.

Schlau getauscht!

- Bitte reduzieren Sie (schrittweise) das Angebot an fettreichen Wurstprodukten.
Tauschen Sie z. B. konsequent ein Produkt pro Monat aus! Achten Sie beim Austausch auf die Nährwertkennzeichnung bezüglich Fettgehalt bzw. fragen Sie bei Ihrem Lieferanten nach.

Fettreiche Produkte	Fettärmere Sorten und bessere Alternativen
Schinkenwurst	Beinschinken
Extrawurst > 20 % Fett	Feine Extrawurst < 20 % Fett
Speck, Hartwürste (zum Knabbern)	Kümmelkarree
Leberkäse > 20 % Fett	Leberkäse < 20 % Fett
Streichwurst > 20 % Fett	Streichwurst < 20 % Fett, deftiger Linsenaufstrich, (Chili-) Hummus,

- Reduzieren Sie Ihr Angebot an Brot/Gebäck mit fettreichem Brotaufstrich (Haselnusscreme, Erdnussbutter, Mayonnaise-Aufstrich, Aufstriche mit Crème fraîche, ...).



© pixabay/anaterate



© pixabay/Lebensmittelfotos



Gmiasiger Bagel!

© Gesundheitsfonds Steiermark/Reiterer



Kategorie: Würzmittel

Erfassungsblatt¹⁰

Warengruppe	Zählstriche Produkte oder Sorten <i>Beispiel: </i>	IST	MINDEST-Kriterien
Fettreiche Saucen (Mayonnaise, Sauce Tartare, Sour Creme, ...)	■	■	0-mal (weder als Dip, noch als Garnitur)
Jodiertes Speisesalz			Sparsam, aber immer jodiert
Rapsöl			Standardöl bei warmen Speisen

¹⁰ Hinweis: Wird bei der Überprüfung durch das standardisierte Programm mit einer Excel-Liste protokolliert

Empfehlungen zur Optimierung

Empfehlungen Würzmittel

Das liebe (und wichtige jodierte) Salz

- Verwenden Sie für die Zubereitung ausschließlich jodiertes Speisesalz und achten Sie auch bei zugekauften Produkten darauf. Salzen Sie aber bitte sparsam.

Geschmack darf und muss sein!

- Schaffen Sie neue Geschmackserlebnisse, indem Sie verschiedene frische oder TK Kräuter zum Würzen oder Verfeinern Ihrer Speisen verwenden. Greifen Sie auch bei (Bio)Gewürzen zu!

Was kommt bei Buffets gut an:

- Curry – besonders in der Suppe, oder in Aufstrichen
- Geräuchertes Paprikapulver – besonders bei Veggie-Eintöpfen
- Tomatenmark – auch z. B. als Unteraufstrich – statt Butter oder Margarine

- Verwenden Sie Kräuter und Gewürze auch als Garnitur.
- Dips und Saucen auf der Basis von Joghurt oder Sauerrahm schmecken herrlich frisch. Runden Sie diese z. B. auch mit Jungzwiebeln, Kren, Kresse, Schnittlauch, etc. ab.
- Bieten Sie Ihre Speisen nicht mit Mayonnaise an.
Scharfe oder süßlich-pikante Soßen/Dips bzw. Salsa geben Snacks den richtigen Kick.
Einfach ausprobieren!
Beispiele: Tomatensalsa, Salsa verde, Chilisoße, Currydip, Pesto, Ajvar, Harissa, ...

Pflanzliche Öle schaffen Vielfalt!

- Wechseln Sie pflanzliche Öle in der kalten Küche ab (z. B. für Salate) – so haben Sie eine große Vielfalt an Geschmack zu bieten.
Möglichkeiten: z. B. Raps-, Lein-, Sonnenblumen-, Oliven-, Kürbiskernöl, ...
! In der warmen Küche sollte Rapsöl das Standardöl sein.



© pixabay/congerdesign



Gmiasige Steirerpizza
© Gesundheitsfonds Steiermark/Reiterer)



Gmiasiger scharfer Roter Rüben
Aufstrich
© Gesundheitsfonds
Steiermark/Reiterer)



Kategorie: Feine Backwaren (wenn angeboten)

Erfassungsblatt¹¹

Warengruppe	Zählstriche Produkte oder Sorten <i>Beispiel: </i>			IST	Das sind in %	MINDEST-Kriterien
	Positionierung z = zentral / gut sichtbar m = mittel u = untergeordnet/seitlich/nicht im Sichtfeld					
<i>Wie werden Mehlspeisen präsentiert?</i>	<i>z</i> <input type="checkbox"/>	<i>m</i> <input type="checkbox"/>	<i>u</i> <input type="checkbox"/>			<i>Mehlspeisen werden untergeordnet (seitlich) präsentiert.</i>
Feine Backwaren Mehlspeisen insgesamt <i>davon:</i>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		Maximal 10 Stück sichtbar. (max. 20 Stück bei Schulen mit mehr als 400 Schüler*innen und wenig Lagermöglichkeit)
Bessere Mehlspeisen (Karotten-Muffins, Marillenkuchen, Vollkorn-Kuchen, ...)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mindestens 50 % des gesamten Mehlspeisen-angebotes
Mehlspeisen aus Blätter- oder Plunderteig, in Fett gebacken oder fett- bzw. zuckerreich (Croissants, Krapfen, Donuts, Schoko-Muffins, ...)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Maximal 50 % des gesamten Mehlspeisen-angebotes

¹¹ Hinweis: Wird bei der Überprüfung durch das standardisierte Programm mit einer Excel-Liste protokolliert

Empfehlungen zur Optimierung

Empfehlungen FEINE BACKWAREN (wenn angeboten)

Die Macht der Präsentation – Nudging!

Ordnen Sie bitte Ihr Buffet um und präsentieren Sie maximal 10 Stück Mehlspeisen untergeordnet (seitlich). Nicht sichtbar (im Vorbereitungsraum, durch eine undurchsichtige Klebefolie verdeckt in der Vitrine) können weitere Mehlspeisen gelagert werden.

Schlau getauscht!

Tauschen Sie große Mehlspeisen (z. B. Plunder-Nusskronen) durch kleinere Mehlspeisen aus – oder halbieren Sie. Richtwert ist der Handteller (Hand ohne Finger) der Schüler*innen! ...

Nehmen Sie fettreiche Mehlspeisen (schrittweise) aus dem Angebot bzw. tauschen Sie diese konsequent aus.

Ersetzen sie z. B. eine Sorte pro Monat durch bessere Mehlspeisen (andere Teige, ...). Fragen Sie dazu auch bei ihren Lieferanten nach (Bäckerei, ...) und kreieren Sie gemeinsam neue Produkte. Versuchen Sie – wenn möglich – selbst zu backen.

Fett- und zuckerreiche Mehlspeisen	Bessere Alternativen
Produkte aus Blätterteig (z. B. Apfelstrudel aus Blätterteig)	Produkte aus Strudelteig (z. B. Apfelstrudel aus gezogenem Strudelteig)
Produkte aus Plunderteig (z. B. Topfengolatschen, Croissants)	Produkte aus Germteig → reden Sie mit Ihrem Bäcker! (z. B. Topfengolatschen, Milchstangerln, ...)
In Fett Gebackenes (z. B. Krapfen, Donuts – insbesondere mit Füllung)	Obstkuchen aus Biskuit (z. B. Erdbeerkuchen in Herzform, ...) Produkte aus Germteig (z. B. süße Bagels, Reingerln, ...)
Schoko-Muffins/Kuchen mit Zuckerglasur	Saftige Kuchen mit Gemüse oder Obst im Teig (z. B. Zucchinikuchen, Karotten-Muffins, Kuchen mit Kakao und Vollkornmehl im Teig, Kakaomuffins mit Bohnen , ...) Müslicookies (Rezeptidee: Müsli Cookies a la Suzie)

Süß, aber mit Mehrwert!

Schaffen Sie wirklich attraktive Alternativen zu Ihrem Mehlspeisenangebot, z. B. geschnittenes Obst im Eisstanitzel, Obstsalat, -spieße, ...



© pixabay/congerdesign



© pixabay/silviarita



Gmiasige Kakaomuffins mit Bohnen
© Gesundheitsfonds Steiermark/Reiterer)



Kategorie: Süßigkeiten (wenn angeboten)

Erfassungsblatt¹²

Warengruppe	Zählstriche Produkte oder Sorten <i>Beispiel: </i>			IST	MINDEST-Kriterien
	Positionierung z = zentral / gut sichtbar m = mittel u = untergeordnet/seitlich/nicht im Sichtfeld				
<i>Wie werden Süßigkeiten präsentiert?</i>	<i>z</i> <input type="checkbox"/>	<i>m</i> <input type="checkbox"/>	<i>u</i> <input type="checkbox"/>		<i>Süßigkeiten werden untergeordnet präsentiert.</i>

Süßigkeiten insgesamt¹³	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Maximal 10 Sorten insgesamt
<i>Handelsübliche Süßigkeiten insgesamt</i> (Schokoriegel, Fruchtschnitten, ...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Davon Verpackungen über 30 g	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0-mal
<i>Alternative Süßigkeiten Insgesamt</i> (Studentenfutter, Müsliriegel, ...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Davon Verpackungen über 50 g	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0-mal

¹² Hinweis: Wird bei der Überprüfung durch das standardisierte Programm mit einer Excel-Liste protokolliert

¹³ Zuckergefreie Kaugummis sind hier nicht mitzuzählen, Eis hingegen schon.

Empfehlungen zur Optimierung

Empfehlungen SÜSSIGKEITEN (wenn angeboten)

Die Macht der Präsentation – Nudging!

- Ordnen Sie bitte Ihr Buffet um und präsentieren Sie Süßigkeiten untergeordnet (seitlich, weiter hinten).

Schlau getauscht!

- Tauschen Sie große Süßigkeiten (schrittweise) gegen kleine Süßigkeiten aus!
Welche Süßigkeiten das sein können, zeigt Ihnen die Süßigkeitenliste von SIPCAN. Sie finden diese Liste unter den Informationen, die für Schulbuffet-Betreiber*innen auf www.gemeinsam-genieessen.at zur Verfügung stehen.
- Reduzieren Sie die angebotenen Süßigkeitensorten auf maximal 10 Sorten.
Behalten Sie Ihre Vielfalt, in dem Sie Ihr Angebot monataeweise rotieren.
- Tauschen Sie Ihre handelsüblichen Süßigkeiten (schrittweise) gegen alternative Süßigkeiten aus. Studentenfutter (auch gern mit Rosinen) oder ungesalzene Nüsse sind zwischendurch eine gute Alternative und können auch in Verpackungsgrößen bis 50 Gramm angeboten werden. Sie können die Produkte auch selbst in kleinere Portionen abfüllen.
- Denken Sie bitte daran, dass es Süßigkeiten auch in Bio-Qualität und mit Fairtrade-Gütesiegel gibt.

Süß, aber mit Mehrwert

- Bieten Sie wirklich gute Alternativen zu Süßigkeiten an.
Obstsalat (mit etwas Zitronensaft beträufelt – verhindert schnelles Braunwerden) in Stanitzeln oder in Eisbechern ist beliebt und kann ein richtiger Verkaufsschlager an Schulbuffets sein! Kinder und Jugendliche snacken zudem gerne. Knusprige Cornflakes oder Knuspermüslis in kleinen Papier-Muffintassen kommen gut an!



© pixabay/sweetlouisie



© pixabay/StockSnap



© iStock/vaaseenaa



Kategorie: Knabbereien (wenn angeboten)

Erfassungsblatt¹⁴

Warengruppe	Zählstriche Produkte oder Sorten <i>Beispiel: </i>			IST	MINDEST-Kriterien
	Positionierung z = zentral / gut sichtbar m = mittel u = untergeordnet/seitlich/nicht im Sichtfeld				
Wie werden fettreiche Knabbereien präsentiert?	z <input type="checkbox"/>	m <input type="checkbox"/>	u <input type="checkbox"/>		<i>Fettreiche Knabbereien werden untergeordnet präsentiert.</i>
Fettreich und/oder salzreich (Chips, Erdnüsse, Erdnusslocken, ...) Fettgehalt größer als 10 g / 100 g und/oder Salzgehalt größer als 1,9 g / 100 g Ausnahmen: ✓ Knabbergebäck, welches beispielsweise mit Sesam, Leinsamen, Kürbiskernen bestreut ist, gilt erst ab einem Fettgehalt über 15 g / 100 g als fettreich ✓ für ungesalzene, ungeröstete Nüsse, Kerne und Samen gilt dieser Fettgrenzwert nicht, da sie einen hohen Anteil an wertvollen ungesättigten Fettsäuren enthalten. Sie dürfen immer angeboten werden.					Maximal 1 Sorte
Sonstige (Nüsse, Grissini, Dinkelcracker, ...)					

¹⁴ Hinweis: Wird bei der Überprüfung durch das standardisierte Programm mit einer Excel-Liste protokolliert

Empfehlungen zur Optimierung

Empfehlungen KNABBEREIEN (wenn angeboten)

Die Macht der Präsentation – Nudging!

- Ordnen Sie bitte Ihr Buffet um und präsentieren Sie Knabbereien untergeordnet, z. B. seitlich am Buffet

Werden Sie kreativ!

- Mischen Sie Ihr eigenes Studentenfutter, das Sie dann in kleineren Portionen abfüllen (auch gerne mit Zimt-Vanille Kürbiskernen aus der Steiermark oder beispielsweise getrockneten Apfelstücken).

Schlau getauscht!

- Reduzieren Sie Ihr Angebot an fettreichen Knabbereien. Bieten Sie stattdessen z. B. Grissini, Reiswaffel oder Dinkelcracker an.
- Denken Sie bitte daran, dass es Knabbereien auch in Bio-Qualität und mit Fairtrade-Gütesiegel gibt.



© pixabay/MabelAmber



© pixabay/Lebensmittelfotos



© pixabay/chefkeem



Kategorie: (warme) Imbisse und Speisen¹⁵ (wenn angeboten)

Erfassungsblatt¹⁶

Warengruppe	Zählstriche Produkte oder Sorten <i>Beispiel: </i>			IST	Das sind in %	MINDEST-Kriterien
	Positionierung z = zentral / gut sichtbar m = mittel u = untergeordnet/seitlich/nicht im Sichtfeld					
Wie werden fettreiche (warme) Speisen präsentiert?	z <input type="checkbox"/>	m <input type="checkbox"/>	u <input type="checkbox"/>			<i>Fettreiche (warme) Imbisse und Speisen werden außerhalb des Sichtfelds der Schüler*innen platziert.</i>
Fett- und fleischlastig Imbisse im Angebot (Leberkäsesemmel, Hotdogs, Salamipizza, Pommes, ...)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		<i>Kein Kriterium definiert – Umsetzungstip: Reduzieren Sie fett- und fleischlastige (warme) Imbisse und Speisen, schrittweise und bieten Sie diese nicht täglich an.</i>
Vegetarische oder vegane Angebote (gefüllte Gemüsewraps, Kartoffelwedges, ...)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mindestens 50 % des Angebotes
Veganes Angebot (Gemüsecurry, Getreidebowl mit Gemüse, ...)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		Mindestens 1 Angebot
Frisch zubereitete nicht (vor-)frittierte Speisen (überbackene Brote, Wraps, Ofenkartoffel mit Joghurt-Schnittlauch-Sauce, Nudelgerichte, große Salate mit Proteinkomponente)	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>		Mindestens 1 Angebot
Angebote mit Gemüse bzw. damit aufgewertet	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mindestens 50 % des Angebotes

¹⁵ Neben klassischen warmen Imbissen können in dieser Produktgruppe auch teilweise kalte Speisen gewertet werden. Z. B. Große Salatboxen mit z. B. Mozzarella oder gebratenen Hühnerstreifen, Getreide- und Nudelsalate, Salate mit Hülsenfrüchten oder großzügig befüllte Wraps.

¹⁶ Hinweis: Wird bei der Überprüfung durch das standardisierte Programm mit einer Excel-Liste protokolliert

Empfehlungen zur Optimierung

Empfehlungen (Warme) Imbisse und Speisen (wenn angeboten)

Die Macht der Präsentation – Nudging!

- Ordnen Sie bitte Ihr Buffet um und präsentieren Sie fettreiche (warme) Speisen untergeordnet. Leberkäsesemmel, Hotdogs, Chicken Nuggets oder Salamipizza sollten jedenfalls nicht bitte das Angebotsbild bestimmen.

Mehr gmiasige Vielfalt!

- Erweitern Sie Ihr Angebot an vegetarischen oder veganen Speisen. Folgende Speisen kommen gut an: Gemüsecremesuppen (z. B. Kürbiscremesuppe mit Croûtons), [Beany Wrap mit Frischkäse](#), [Veganes Spice Kebab](#) (Kebab mit Gemüse und Räuchertofu), Ofenkartoffeln, Kartoffelpuffer oder -wedges mit selbstgemachtem Kräuterdip und Salat, [Pizza-Muffins](#), [Gemüse-Muffin](#), Nudelvariationen mit Gemüse in der Box/[Cremiger Erdäpfelsalat mit Berglinsen](#) zum Mitnehmen.
- Werten Sie insbesondere Ihre fleischhaltigen Speisen mit Gemüse auf bzw. bieten Sie Variationen an! Bieten Sie beispielsweise auch einen New-York-Hotdog an, der zusätzlich mit Gemüse gefüllt wird. (gerne Hotdogs mit Sauerkraut und Tomaten-Zwiebel-Sauce.)

Ein voller Bauch studiert nicht gern!

- Bieten Sie fettreiche (warme) Imbisse und Speisen, wie z. B. (Vor-)Frittiertes, Leberkäse & Co, werden erst ab der Mittagszeit an.

Mehr Power durch Vollkorn!

- Versuchen Sie, auch Vollkornprodukte in Ihr warmes Angebot aufzunehmen. Wie wäre es z. B. mit Vollkornkäsetoast (mit Gemüse kombiniert könnte das zum Angebot „Brainfood-Hot-Toastie“ werden)? Ihren Nudelsalat können Sie beispielsweise auch mit hellen Vollkornnudeln zubereiten. Achten Sie aber auf die Benennung Ihrer Vollkornprodukte und setzen Sie eher auf die Bezeichnung „Brainfood/Power, ...-XY“ als auf „Vollkorn-XY“.

1 x Ölwechsel, bitte!

- Achten Sie auf die Zubereitung – tauschen Sie (vor-)frittierte Angebote gegen fettärmere aus, z. B. Kartoffelscheiben aus dem Backrohr/Heißluftofen statt Pommes Frites.
- Verwenden Sie Rapsöl als Standardöl für die warme Küche.



© pixabay/RitaE



© iStock/Peerajit



Gmiasiger Erdäpfelsalat
© Gesundheitsfonds Steiermark/
Reiterer

Spezialtipps: Nudging, Partizipation & Kommunikation

Häufig kommt die Rückmeldung, dass gesündere Speisen von Kund*innen nicht gerne gewählt werden. Nudging kann hier – zusätzlich zu Ihrem geplanten Angebot – Abhilfe schaffen. Unter Nudging versteht man, eine Entscheidung mit Anreizen zu erleichtern. Machen Sie es für Ihre Gäste attraktiver, die gesündere Jause zu wählen! [Hier](#) auch ein gutes Video dazu.



Empfehlungen zur Optimierung allgemein

Empfehlungen
<p>Nutzen Sie Nudging-Maßnahmen!</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Benennen Sie gesundheitsförderliche Speisen besonders gut! Beispiel: Energy-Bowl to go (Couscous-Kichererbsen-Bowl im Glas) <input type="checkbox"/> Positionieren Sie bessere (gesundheitsförderliche, nachhaltige) Snacks und Getränke besonders gut und auffällig! Beispiele: Radieschenbrot direkt neben der Kasse, gemüsereiche Snacks auf grünen Tablett präsentieren, Kennzeichnung von Ausgabestellen für gesunde Snacks mit grünen Klebebänderolen <input type="checkbox"/> Nutzen Sie die Aufsteller am Buffet um auf die gesundheitsförderlichen Angebote hinzuweisen, z.B. auf das Aktionsangebot der Woche, die Crunchy-Müsli-Bowl, das Powerweckerl <input type="checkbox"/> Machen Sie gesundheitsförderliche und nachhaltige Optionen besser verfügbar! Beispiele: mehr attraktive vegetarische Weckerl sind fertig gerichtet, mehr ideale Getränke werden angeboten, unterschiedliche Obstvarianten werden angeboten <input type="checkbox"/> Durchführung von Aktionstagen/-wochen z. B. es gibt einen Müsli-Tag der Woche oder z. B. eine Erdbeer- oder Kürbiswoche oder auch einen Sammelpass. <input type="checkbox"/> Verwenden Sie bitte auffälligeres Geschirr oder auch Schilder, Fähnchen und Aufkleber beziehungsweise besondere Servietten für gesundheitsförderliche Snacks. <div style="text-align: right; margin-top: 20px;">  <p>#gmiasig</p> </div>



Empfehlungen

Partizipation/Kommunikation (Reden ist GOLD!)

- Fragen Sie Schüler*innen direkt was ankommt bzw. schaffen Sie Feedbackmöglichkeiten (z. B. einen Kummerkasten). Wenn es Vorschläge gibt, sollten diese auch bestmöglich umgesetzt werden.
- Holen Sie auch die Schulleitung und den Schulgemeinschaftsausschuss (SGA) ins Boot bzw. gewinnen Sie sie als Umsetzungspartner, denn eine gute Verpflegung ist Schulsache!
Besprechen Sie folgende Möglichkeiten:
 - ✓ Ist eine Präsentation des ausgezeichneten Schulbuffets auf der Schulhomepage möglich?
 - ✓ Lässt sich der Schulbuffetbereich – unter Einbindung der Jugendlichen (Plakate etc.) – jugendgerecht gestalten?
 - ✓ Ist eine Unterstützung durch den Elternverein möglich?
 - ✓ Ist eine gemeinsame Aktion zur Schaffung eines „Signature“-Weckerls möglich?
 - ✓ Wenn Automaten für Sie ein Konkurrenzthema sind: Besprechen Sie die Möglichkeit, die Automaten mit Ihrem gesundheitsförderlichen Angebot zu befüllen.
 - ✓ ...

Was aber, wenn Ihre tollen gesundheitsförderlichen Gerichte trotzdem nicht gut ankommen?

- Bieten Sie bitte Kostproben an!
Machen Sie auf das Produkt neugierig und fragen Sie Ihre Kund*innen nach Ihrer Meinung (ist es wirklich ein jugendgerechter Snack, den Sie da anbieten?)
- Reflektieren Sie bitte Ihre Preisgestaltung!
Wichtig: Der günstigste Snack sollte auch ein gutes und gesundheitsförderliches Produkt sein, z. B. ein Radieschenbrot oder ein Käseweckerl.
- Reflektieren Sie bitte (nochmal) die Benennung Ihrer Speisen!
Nicht immer ist es beispielsweise günstig schon im Namen darauf hinzuweisen, dass eine Speise vegan/vegetarisch ist (z. B. vegetarische Nudelpfanne). Nutzen Sie stattdessen Symbole um vegane/vegetarische Optionen zu kennzeichnen und überzeugen Sie durch den Geschmack der Speise!
- Nutzen Sie das Verkaufsgespräch!
Gut geschultes Personal kann freundlich auf neue Produkte aufmerksam machen. Tipp: Weisen Sie besonders auf den tollen Geschmack hin und nicht unbedingt darauf, dass das Weckerl jetzt gesünder ist.
- Lassen Sie sich bitte nicht entmutigen.
Manchmal brauchen neue Speisen etwas länger, bis sie zum Buffet-Renner werden. Sie können das Gericht auch eine zeitlang nicht anbieten und dann einen neuen Versuch starten → Variieren Sie jedenfalls Ihr Angebot und gehen Sie mit der Saison bzw. mit guten Trends. Niemand will immer das Gleiche essen. Wie wäre es mit einem Spezialangebot zu Ostern oder zu Halloween (gestützt durch passende Saisondeko?)

VIEL ERFOLG bei Ihrem Schulbuffet!

Literatur

- ◆ Bundesministerium für Soziales, Gesundheit, Pflege und Konsumentenschutz (BMSGPK):
Leitlinie Schulbuffet: Empfehlung für das Speisen- und Getränkeangebot und für die Befüllung von Automaten. Mindestkriterien, Umsetzungstipps und Checkliste, 2024
Im Internet unter: https://www.sozialministerium.at/dam/jcr:38e641ca-7cb6-4108-a20b-2dbe6ac7a361/Leitlinie_Schulbuffet.pdf
- ◆ Gesundheitsfonds Steiermark: GEMEINSAM G'SUND GENIESSEN. Leitfaden zur Umsetzung der steirischen Mindeststandards in der Gemeinschaftsverpflegung, 2023
Im Internet unter: <https://gesundheitsfonds-steiermark.at/wp-content/uploads/2023/11/Leitfaden-zur-Umsetzung-dersteirischen-Mindeststandards-4.-Auflage.pdf>
- ◆ Gesundheitsfonds Steiermark: Rezepte, die Kindern und Jugendlichen schmecken.
<https://gesundheitsfonds-steiermark.at/gesunde-ernaehrung/beratungsangebote/beratungsprogramm-fuer-schulbuffets/#rezepte>
- ◆ Gesundheitsfonds Steiermark: So werden Ihre vegetarischen Gerichte ein Erfolg, Dezember 2023. Im Internet unter: https://gesundheitsfonds-steiermark.at/wp-content/uploads/2021/08/GGG-So-werden-Ihre-vegetarischen-Gerichte-ein-Erfolg_FINAL-2023.pdf

Impressum

Herausgeber und Medieninhaber

Gesundheitsfonds Steiermark
Herrengasse 28
8010 Graz
gfst@gfstmk.at
www.gesundheitsfonds-steiermark.at



Diese Broschüre wurde im Rahmen der Initiative GEMEINSAM G'SUND GENIESSEN mit den Mitteln des Gesundheitsförderungsfonds Steiermark erstellt.

**GESUNDHEITS
FÖRDERUNGS
FONDS**
STEIERMARK

Verantwortlich für den Inhalt

Mag.a Martina Karla Steiner, Ernährungswissenschaftlerin
Lisa Bauer, MA, Gesundheitswissenschaftlerin

Gesundheitsfonds Steiermark
Fach- und Koordinationsstelle Ernährung
www.gemeinsam-geniessen.at;
www.gesundheitsfonds-steiermark.at/gesunde-ernaehrung/

2. Auflage, September 2024 (Erstauflage 2020)
Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr.