

Vernetzungsstelle für Kita- und Schulverpflegung Sachsen-Anhalt

Hirnfutter – gesunde Snacks

Empfehlung zur Angebotsveränderung an Schulkiosken

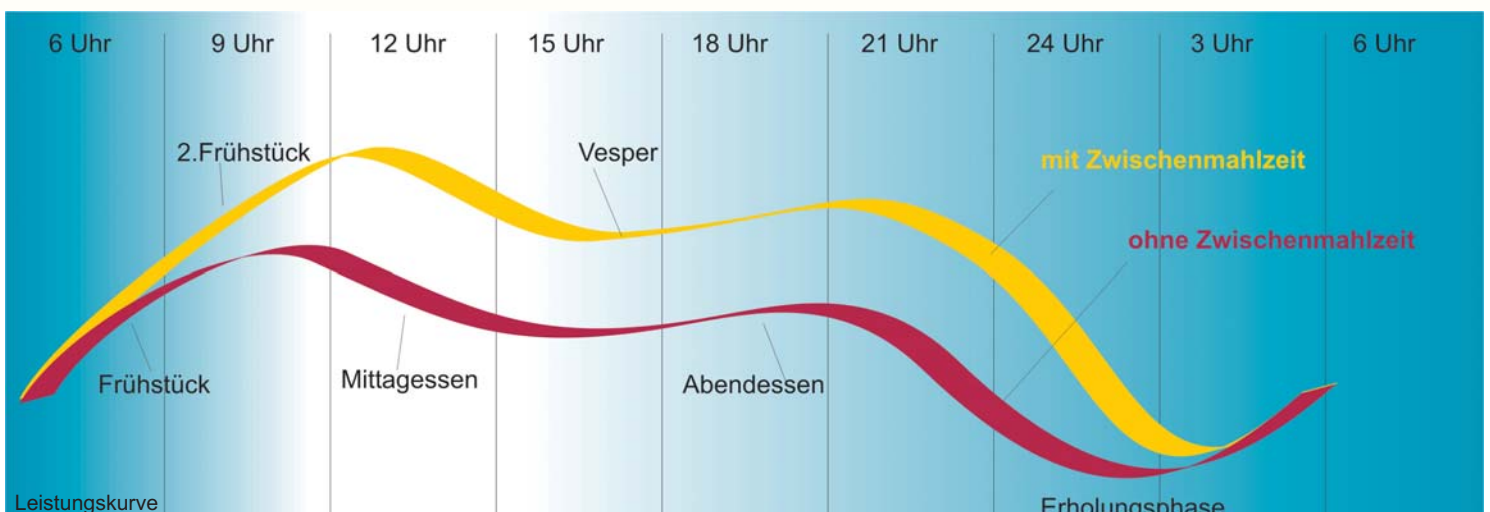
Gesund essen ist die Basis für's Lernen

Um leistungsfähig zu sein, braucht das Gehirn eine regelmäßige Nährstoffzufuhr und ausreichend Flüssigkeit. Fällt das Frühstück, die Zwischenmahlzeit oder das Mittagessen aus oder wird zu wenig getrunken, sinkt die Konzentrations- und Leistungsfähigkeit, denn das Gehirn kann – im Gegensatz zu anderen Organen – keine Nährstoffe speichern. Laut einer Studie des Forschungsinstituts für Kinderernährung in Dortmund (FKE) kommt ein Drittel aller 6- bis 14-Jährigen mit leerem Magen in die Schule. In sozial schwachen Familien betrifft dies sogar die Hälfte der Kinder. Ein adäquates Verpflegungsangebot in der Schule ist nicht nur aus diesem Grund von Bedeutung! Durch den Trend

zur Ganztagsbetreuung oder durch lange An- und Abfahrtswege zur Schule und nach Hause kann ein Schultag durchaus 10 Stunden oder mehr betragen. Eine Zeitspanne, in die drei der fünf empfohlenen Mahlzeiten pro Tag fallen. Neben dem Angebot eines warmen Mittagessens bieten Schulkioske Möglichkeiten der (Zwischen-) Verpflegung. Diese sind insbesondere für ältere Schülerinnen und Schüler attraktiv, die bereits einen größeren Anspruch auf Selbstbestimmung haben oder „Take-away“-Angebote vorziehen. Mit Süßwaren, Cola, Mini-Salami und Wiener Würstchen bieten viele Kiosk-Angebote jedoch keine gesunde Ergänzung zur schulischen Mittagsversorgung und leisten damit kaum einen Beitrag zur geistigen und körperlich Leistungsfähigkeit

und Konzentration der Lernenden. Auch wenn die o. g. Produkte im Angebot enthalten sein können (denn das ist häufig Wunsch von Schülerinnen und Schülern), sollten sie nicht die Mehrzahl ausmachen und Lebensmittel mit einer hohen Nährstoffdichte und kalorienarme Getränke vorrangig angeboten werden. Um das Angebot an einem Kiosk darauf auszurichten, bedarf es einer koordinierten Umstellung und logistischen Planung.

Sie planen ein Schulkiosk-Angebot an Ihrer Schule und sind unsicher, was angeboten werden soll? Oder Sie möchten ein bestehendes Angebot umstellen oder ergänzen? Dann gibt Ihnen die vorliegende Handlungsempfehlung Tipps und Hinweise.





Beeren-Mix-Shake
Für eine Person
120 g gemischte Beeren (frisch oder tiefgekühlt) mit 75 g Vanillejoghurt, 125 ml Milch und 2 Blättern Zitronenmelisse mixen und mit einigen Beeren zur Dekoration servieren.

Bevor es losgeht...

Veränderungen können nur dann erfolgreich sein, wenn sie von allen getragen werden und Akzeptanz finden. Der einfachste Weg geht über die Beteiligung aller Akteure, die für die Verpflegung in der Schule verantwortlich sind, im Schulkiosk mitarbeiten und die Angebote des Schulkiosk' in Anspruch nehmen sollen. Dazu gehören Lernende, Lehrende, pädagogische Mitarbeiter oder auch Elternvertreter/ Großeltern, die den Verkauf unterstützen. Methodisch bietet sich die Gründung eines Arbeitskreises aus diesen Akteuren an, der sich regelmäßig trifft, Maßnahmen zusammen erarbeitet und als Sprachrohr innerhalb der verschiedenen Peergroups fungiert. Die Gründung eines Arbeitskreises hat im Übrigen noch einen bedeutenden Nebeneffekt: die anstehenden Aufgaben werden auf mehreren Schultern verteilt, anstatt zu Lasten einer Person zu gehen.

Schritt 1: bestehendes Angebot analysieren

Dieser erste Schritt sollte am besten durch die Schülerinnen und Schüler innerhalb des Arbeitskreises (bei Bedarf auch um weitere Lernende ergänzt) und unter Anleitung eines Erwachsenen durchgeführt werden. Für

Argumente für den gesunden Schulkiosk

- Beitrag zur geistigen und körperlichen Leistungsfähigkeit der Lernenden
- fördert das schulische Zusammenleben
- schult soziale und unternehmerische Kompetenz – auch in Vorbereitung auf das Berufsleben
- ermöglicht Verzahnung von Theorie und Praxis bei schulischer Ernährungs- und Wirtschaftspädagogik

die Analyse des bestehenden Kiosk-Angebotes sollten die Häufigkeit einzelner Produktgruppen und deren Nährwerte unter die Lupe genommen werden. Dazu empfiehlt es sich, das bestehende Angebot zunächst zu strukturieren und Häufigkeiten aufzulisten, beispielsweise in einer Tabelle (s. u.). In einem zweiten Schritt sollten Sie den ernährungsphysiologischen Wert der angebotenen Lebens-

mittel untersuchen. Dies kann z. B. unter den Aspekten Fett-, Zucker-, Vitamin- und Ballaststoffgehalt und in Abgleich mit der Ernährungspyramide erfolgen. Fachliche Hinweise finden Sie unter «www.was-wir-essen.de» oder suchen Sie bei Bedarf die Unterstützung einer Ernährungsberatung. Zum Abschluss dieser Analyse werden Sie einschätzen können, wie viele und welche der angebotenen Produkte ernährungsphysiologisch wertvoll und damit für die Konzentration im Unterricht förderlich sind und welche nicht.

Schritt 2: neue Angebotspalette erarbeiten

Mit den Ergebnissen der Analyse gilt es nun ein neues oder ergänzendes Angebot zu erarbeiten. Die Zusammenarbeit mit den Lernenden ist dabei von besonderer großer Bedeutung für die spätere Akzeptanz. Diese kann man noch steigern, wenn man eine Schülerbefragung zu

zum Satt werden	Süßigkeiten	Herzhafte Snacks	Zuckerarme Getränke	Zuckerreiche Getränke	Sonstiges
<ul style="list-style-type: none"> • belegte Vollkornbrötchen • Cornflakes mit Milch • Würstchen mit Kartoffelsalat • Schnitzelbrötchen 	<ul style="list-style-type: none"> • Bunte Schnüre • Schlümpfe • Lutscher • Haselnusscremeschnitte • 3 Sorten Schokoriegel 	<ul style="list-style-type: none"> • Minisalami • Kartoffelchips 	<ul style="list-style-type: none"> • Mineralwasser • Wasser mit Apfelschmack 	<ul style="list-style-type: none"> • Cola • Orangenlimonade • Eistee • Energiedrinks 	<ul style="list-style-type: none"> • Schokomilch • Traubenzucker • Studentenfutter

Exotischer Nudelsalat

Für zehn Portionen 500 g gekochte Vollkornnudeln mit 200g gedünsteten Tiefkühl-erbsen, 1 kleinen Dose Kidney-Bohnen, einer kleinen Dose Maiskörner, 2-3 Scheiben frischer Ananas (gestückelt) vermengen. 70 g Creme fraiche, 1-2 EL Magerquark, 100 g Magerjoghurt und 4 EL Ananassaft mischen und zu den anderen Zutaten geben. Abschließend mit Currypulver, Salz und Pfeffer abschmecken.



den Angebotswünschen durchführt. Um die Angebote ein Stückweit zu steuern (gesunde Snacks), können auf dem Schüler-Fragebogen Kategorien vorgegeben sein (z. B. Sandwiches, Wraps, Shakes, Pizzabrötchen). Ein freies Feld am Ende lässt Platz für eigene Ideen.

Hinweise zur Ideenfindung:

- Berücksichtigen Sie den Zubereitungsaufwand und Ihre räumlichen Gegebenheiten – was ist leistbar?
- „Verdammen“ Sie weniger gesunde Speisen nicht gänzlich aus dem Angebot, stellen Sie lieber schrittweise um.
- Führen Sie einen „Unterricht im Supermarkt“ zur Anwendung des Ernährungswissens und zum Vergleich der Preise durch.

Geeignete Angebote für den Schulkiosk sind: belegte Vollkorn-Brötchen, Sandwiches, Wraps, Obstspieße, Gemüse-Sticks mit Dip, Milch-Shakes, Saft-Cocktails oder -Schorlen, Vollkornwaffeln, selbstgemachter Eistee. Weniger geeignet sind Softdrinks, fettreiche Lebensmittel und Süßwaren.

Schritt 3: Lieferanten und Sponsoren suchen

Sprechen Sie Lebensmittel-Unternehmen Ihrer Region für den Bezug der benötigten Lebensmittel an. Das kann ein Supermarkt, ein Bäcker, ein Lebensmittelgroßmarkt, der Bauernhof in der Umgebung und/ oder ein Getränkemarkt sein. Erfragen Sie, inwiefern der Markt bzw. das Geschäft Ihren Schulkiosk unterstützen kann, z. B. durch Belieferung, Vorverarbeitung (beispielsweise Möhren in Stiften, statt als Ganzes), Sonderkonditionen oder Sponsoring. Im Gegenzug dazu sollten Sie dem Lebensmittel-Unternehmen Möglichkeiten zur Öffentlichkeitsarbeit offerieren. Die Neueröffnung des Schulkiosk mit eingeladenen Presse und ein Hinweisschild am Kiosk sind nur zwei Möglichkeiten von vielen. Für die (kostenfreie) saisonale Versorgung mit Obst können Sie auch die Verantwortlichen für Gartensparten oder Streuobstwiesen ansprechen, ob überschüssiges Obst für den Schulkiosk genutzt werden kann.

Schritt 4: Personal und Logistik planen

Je nachdem, wie vorbereitungsaufwändig die angebotenen Snacks im Schulkiosk sind, be-

darf es einer guten personellen und logistischen Planung. Beraten Sie im Arbeitskreis und Schulkollegium, wer die Snack-Zubereitung vor den Öffnungszeiten des Kiosk' (abwechselnd) übernehmen kann, z. B.:

- Schüler/-innen des vor der Pause gelegenen Hauswirtschaftsunterrichts
- engagierte Lehrer/-innen oder päd. Mitarbeiter/-innen, die eine Freistunde haben
- ein am Gewinn beteiligter Hausmeister
- Großeltern, die Zeit und Lust haben, etwas Sinnvolles für die Schule ihres Enkelkinds zu tun

Gegebenenfalls kann auch eine Freiwilligenagentur zur Vermittlung einer ehrenamtlichen Person angefragt werden.

Gesund ist „uncool“

Vermeiden Sie bei der Kommunikation und Argumentation mit den Schülern nach Möglichkeit die Begriffe „gesund“ und „ungesund“, denn „gesund“ ist für Jugendliche häufig uncool. Auf diese Weise verkauft sich kein ernährungsphysiologisch wertvoller Snack. Begriffe wie „Power-Snacks“, „Brain-Food“ o. ä. sprechen Lernende meist mehr an.

Tomaten-Basilikum-Aufstrich:
 Pro Person eine Tomate und einige Blätter Basilikum waschen, mixen und mit 2 EL Quark, Salz, Pfeffer würzen. Je nach Geschmack können auch Knoblauch oder getrocknete Tomaten für mehr Würze verwendet werden.



Beim Zeitmanagement bietet sich ein Wochen- oder Monatsplan mit einer personellen Zuordnung für Einkauf/ Annahme der Lieferung, Zubereitung und Verkauf an. Beginnen Sie den Verkaufsbetrieb, soweit der Kiosk nicht sowieso schon mehrmals pro Woche geöffnet ist, zunächst mit einem Tag in der Woche (nach Möglichkeit rhythmisiert auf Pausenzeiten, Freistunden bzw. den Hauswirtschaftsunterricht) mit einem kleinen, gut handhabbaren Angebot – z. B. Saft-Cocktails oder Gemüsesticks mit Dip. So können Sie zunächst die Logistik erproben und die notwendige Struktur aufbauen.

Beachten Sie bei den räumlichen Rahmenbedingungen, ob ausreichend Kühl-, Zubereitungs- und Reinigungsmöglichkeiten vorhanden sind (bzw. – falls vorhanden – die Lehrküche des Hauswirtschaftsunterrichtes genutzt werden kann). Die Lebensmittel müssen auch nach der Zubereitung gekühlt werden. Eine kühlbare Ausgabetheke, in der die Speisen auch ansprechend ausgelegt werden können ist dafür ideal. Für alle Personen, die mit Lebensmitteln arbeiten, gelten im Übrigen das Infektionsschutzgesetz und das LFGB (Lebensmittel-, Bedarfsgegenstände und Futtermittelgesetzbuch).

Schritt 5: Vertriebsstrategien entwickeln

Um Ihr Angebot attraktiv zu machen, können diese Tipps helfen:

- Bekanntmachung in Schülerzeitung, Schulfunk und Internet (Web-Site der Schule, Twitter...) durch die Schüler des Arbeitskreises
- Coole Namen für die neuen Snacks und ansprechende Präsentation (das Auge isst mit)
- „ungesunde“ Angebote teurer anbieten, als die gesunden Snacks, um Mehrpreis für die gesunden Snacks zu kompensieren und das neue Angebot preislich verlockender zu machen
- Probierhappen

Weiterführende Informationen

rund um den Schulkiosk finden Sie unter «www.aid.de», «www.dge.de», in dem „Qualitätsstandard für die Schulverpflegung“ sowie unter «www.kita-und-schulverpflegung.de».

Fitness-Wrap
 Für 2 Wraps
 Einen Tortilla-Fladen mit Kräuterfrischkäse bestreichen (ca. 1cm am Rand frei lassen), in feine Streifen geschnittene Gurke, Möhre, Paprika und Eisbergsalat darauf verteilen, je eine Scheibe Putenbrust-aufschnitt und Käse darauf legen. Zum Aufrollen die Tortilla-Fladen an zwei gegenüberliegenden Seiten einschlagen und von unten einrollen. Den Wrap mittig schräg durchschneiden und in Servietten eingeschlagen servieren.

Ansprechpartner und Unterstützung finden Sie hier!

Anja Danneberg
 Melanie Nitschke
 Ulrike Voigtländer
 Mandy Waberer

Vernetzungsstelle KiTa- und Schulverpflegung c/o Landesvereinigung für Gesundheit Sachsen-Anhalt e. V.
 Badastraße 2
 39114 Magdeburg
 Tel.: 03 91/ 8 36 41 11
 Fax: 03 91/ 8 36 41 10
 E-Mail: magdeburg@lvg-lsa.de

Herausgeber
 Fotos
 Druck
 Auflage
 Stand

Landesvereinigung für Gesundheit Sachsen-Anhalt e.V.
 fotolia
 Druckerei Mahmert GmbH Aschersleben
 1.000
 Oktober 2012

Das, dieser Veröffentlichung zugrunde liegende Projekt wird mit Mitteln des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) und des Ministeriums für Arbeit und Soziales des Landes Sachsen-Anhalt gefördert.