



**jonge  
honden**

**EINDRAPPORT PILOT NPA  
GEZONDE  
BEDRIJFSRESTAURANTS**

Dec 2019

## INLEIDING

Jonge Honden is in mei 2019 door de categoriemanager Catering Rijk gevraagd voor de project- en procesbegeleiding van twee projecten op het gebied van duurzame Rijks catering: NPA en MVI.

Met het Nationaal Preventieakkoord (NPA) gaan meer dan 70 partijen samen aan de slag om Nederland gezonder te maken en gezondheidsverschillen te verkleinen. Een van de afspraken in het NPA is dat alle bedrijfsrestaurants van de Rijksoverheid in 2021 gezond zullen zijn. 'Gezond' betekent dat zij tenminste een niveau 'zilver' behalen volgens de richtlijnen van het Voedingscentrum, die vanaf 2020 zijn aangescherpt.

Voor de productgroep catering zijn Maatschappelijk Verantwoord Inkopen PIANOo criteria opgesteld. Met Maatschappelijk verantwoord inkopen (MVI) wordt inkoop benut voor het realiseren van meer duurzaamheid en het voorkomen van negatieve effecten op milieu en sociale aspecten. De MVI PIANOo criteria vormen de uitgangspunten voor nieuwe contracten met cateraars, maar worden ook als vrij ingewikkeld ervaren. Voor cateraars in bestaande contracten wordt bovendien nog onvoldoende gewerkt met MVI criteria. Er is in 2018 een handleiding geschreven waarin duidelijke KPI's zijn opgesteld op de volgende vijf thema's: gezonde keuze, inclusieve samenleving, eerlijke handel, duurzaam assortiment en circulaire economie.

Met diverse cateraars werd in 2019 een pilot uitgevoerd, die heeft geleid tot inzicht in alle vijf de thema's. Hierbij werd NPA (gezonde keuze) apart behandeld, omdat hier een concrete deadline aan vasthangt: in 2021 alle restaurants van het Rijk op niveau zilver. De pilot vond plaats bij in totaal 10 pilotgroepen, verdeeld over bedrijfsrestaurants van het Rijk en de politie met cateraars Vermaat, Albron, Vitam, Sodexo en Eurest. In onderstaand schema is de tijdlijn van de pilot te zien.

Datum	Uitvoering	Resultaat
juli	Kick-off bijeenkomst	Introductie en vooruitblik pilottraject, ophalen commitment en input van deelnemers.
aug	0-metingen pilotlocaties	Inzicht in gezondheidsniveau met behulp van expert.
aug/sep	Experimenteren	Stappen richting gezond bedrijfsrestaurant a.d.h.v. tips uit de rapportage en eigen lessen.
sep/okt	Bijeenkomsten	Best practices en knelpunten delen in de pilotgroepen. Samen kijken naar mogelijke oplossingen en inspiratie.
okt	Terugkoppeling	Telefonische voortgangsgesprekken.
nov	1-metingen pilotlocaties	Inzicht in gezondheidsniveau met behulp van expert. Leren over gebruik Kantinescan en mogelijkheid voor feedback over gebruik.
dec	Einddocumenten	Helder wat er moet gebeuren om in 2021 de zilveren kantine te behalen op alle Rijkslocaties.
dec	Eindbijeenkomst	Stilstaan bij resultaten en evaluatie van de pilot, best practices en inspiratie delen.

In dit rapport kijken we terug op de lessen die geleerd zijn in de pilot en geven we advies over het vervolg. We wensen alle cateraars en opdrachtgevers veel succes, samen kunnen jullie de bedrijfsrestaurants gezond én lekker maken!

## TERUGKOPPELING PILOT 2019

Het gezonde bedrijfsrestaurant is gebaseerd op richtlijnen vanuit het Voedingscentrum. In de rapporten of de Quick Scan zijn deze richtlijnen terug te vinden. Kijk ook regelmatig op de [website](#) van het Voedingscentrum om te zien of er wijzigingen zijn in de richtlijnen. De belangrijkste termen die altijd terugkomen zijn:

- *Schijf van Vijf*: producten uit de Schijf zijn altijd goed om te eten.
  - *Dagkeuzes\**: kunnen bij een product uit de Schijf, mits in kleine porties. Eet maximaal 3-5 dagkeuzes per dag.
  - *Betere keuze*: producten uit Schijf van Vijf samen met dagkeuzes in de juiste porties. Een gezond restaurant bevat meer dan 60% aan 'Betere keuzes'.
  - *Uitzondering*: alle keuzes die geen betere keuze zijn.
  - *Weekkeuzes\**: producten die niet in de Schijf van Vijf staan. Eet ze maximaal 3 keer per week.
- \*Voor de meeste weekkeuzes en dagkeuzes zijn gezondere alternatieven te bedenken of kunnen het dagkeuzes worden door een kleinere portie aan te bieden.

## RESULTATEN OP RIJ

In de nulmeting bleek dat de pilots op 2 van de 6 basiscriteria al goed scoorden (water, groente en fruit aanbieden), de overige 4 criteria zijn ze vervolgens druk mee gaan experimenteren op basis van de adviezen en quick wins, benoemd in het adviesrapport bij de nulmeting.

CRITERIA	NULMETING	1-METING
<b>1.Tenminste 1 betere keuze per productgroep</b>	<b>Geen van de pilots haalt dit*</b>	Bij 62,5 % is dit gelukt!
<b>2.Tenminste 60% betere keuzes</b> (score % betere keuzes restaurant)	<b>Geen van de pilots haalt dit*</b> Gemiddelde score = 51,1%	Bij 75% is dit gelukt! Gemiddelde score = 62,4 % N.B. Grootste stijger is 24% gestegen!
<b>3.Stimuleren water drinken</b>	<b>Iedereen haalt dit</b>	<b>Iedereen haalt dit</b>
<b>4.Aanbieden groente en fruit</b>	<b>Iedereen haalt dit</b>	<b>Iedereen haalt dit</b>
<b>5.Richtlijnen zijn geborgd in beleid</b>	<b>Geen van de pilots haalt dit</b>	Dit is bij 1 cateraar gelukt
<b>6.Op opvallende plaatsen liggen betere keuzes (3/3)</b>	<b>Geen van de pilots haalt dit</b>	Bij 25% is dit gelukt
<input type="checkbox"/> in het restaurant	Niemand haalt dit	Bij 25% is dit gelukt
<input type="checkbox"/> in de automaten	<i>Vaak is cateraar geen eigenaar van de automaat, dus niet meegenomen</i>	
<input type="checkbox"/> bij de kassa	20% doet dit al	Bij 50% is dit gelukt
<b>Aanvullende uitstralingspunten (3/6 voor zilver):</b>	<b>Iedereen heeft tenminste 3/6</b>	<b>Iedereen heeft tenminste 3/6</b>
<b>Niveau (zilver / goud)</b>	<b>Geen van de pilots heeft zilver</b>	<b>1x zilver, 1x zilver* = 25%</b>

In de 1-meting bleek dat dit veel resultaat heeft opgeleverd!

- Het blijkt met het volgen van de adviezen en quick wins redelijk gemakkelijk om 1 betere keuze per productgroep aan te bieden. Productgroepen die soms nog lastig zijn, zijn de samengestelde gerechten, zoals de belegde broodjes, lunchmaaltijden en (warme) zelfgemaakte snacks.
- Het aanbieden van 60% betere keuzes is ook goed haalbaar op basis van de quick wins en adviezen
- De richtlijnen borgen in het beleid blijkt lastiger, dit punt is verderop in dit rapport dan ook als knelpunt benoemd, ook is de best practice van de pilotgroep die dit wel haalde meegenomen, en krijgt het aandacht in het plan van aanpak.
- Het aanbieden van alleen betere keuzes op de opvallende plaatsen in het restaurant bleek het lastigste punt voor de pilotgroepen. Ook voor dit punt komen knelpunten en best practices terug.
- Bij de 1-meting heeft 1 restaurant volledig zilver, 1 restaurant zilver\*. In dit laatste geval was alleen het beleid nog niet aangepast, omdat dit niet alleen de verantwoordelijkheid van de cateraar is, is besloten om alvast niveau zilver uit te reiken, met de kanttekening dat de cateraar dit samen met de opdrachtgever gaat borgen in 2020.

## WAT LEVERDE HET PILOTTRAJECT DAARNAAST OP?

We hebben de feedback van alle pilotdeelnemers gevraagd:

- + Het pilottraject heeft gezorgd voor **bewustwording** bij cateraars op het hoofdkantoor en de pilotlocaties, bij de opdrachtgever en bij de klant.
- + Door te werken met concrete deadlines hebben de locaties een **stok achter de deur** om nu al veranderingen door te voeren om aan de eis van 'niveau zilver' van het Nationaal Preventie Akkoord te kunnen voldoen.
- + Het was fijn om **kennis te maken met de Kantinescan**. Het wordt gezien als een universele tool met alle richtlijnen, waardoor iedereen op dezelfde manier gezondheid meet. Dat wordt gezien als eerlijk en overzichtelijk. Deze tool zou zelfs kunnen worden gebruikt als opleidingstool, gaven sommigen aan.

## QUICK WINS

Uit de ervaringen in de pilots kunnen we een aantal quick wins opsommen, waarmee andere locaties net als de pilotlocaties, snelle stappen richting een gezond bedrijfsrestaurant kunnen zetten. De belangrijkste zijn:

- ✓ Bied **water** op diverse manieren aan, zoals kannen met stukjes fruit. Ze tellen mee in porties.
- ✓ Bied **groenten en fruit** op diverse manieren in vaste vorm aan (geen smoothies).
- ✓ Bied voornamelijk **volkorenbrood** of brood met  $\geq 4,5$  gr. vezel per 100 gr. aan.
- ✓ Bied graanproducten in **volkoren variant** aan, zoals pasta, couscous, bulgur of zilvervriesrijst.
- ✓ Let op **hoeveelheden**: als het beleg buiten de Schijf van Vijf valt, bied minimale porties aan (dagkeuze).
- ✓ **Vul beleg aan** met groenten en/of fruit.
- ✓ Let op **zuivelvariant**: mager/halfvol i.p.v. vol (verzadigd vet) en vruchtenvarianten (suiker).
- ✓ Bied **sauzen in kleine porties** aan, bijvoorbeeld door lepeltjes naast een fles te leggen.
- ✓ Bied een (**warme**) **betere keuze** aan voor de 'kroket', zoals een volkoren tosti met 30+ kaas (en groenten).
- ✓ Let op de **invulling van de saladebar**: vervang producten met (teveel) toevoegingen door betere keuzes.
- ✓ Maak een **betere keuze soep** met kruiden en evt zoutarme bouillon. Soep telt voor veel porties.
- ✓ Zet **betere keuzes altijd opvallend** neer: meestal op ooghoogte of vooraan of bij de kassa.
- ✓ Zet in de koeling **betere keuzes op ooghoogte**.
- ✓ Zet **uitzonderingen onopvallend** neer: meestal achteraan en niet voor het grijpen.
- ✓ Plaats **verse groenten en/of fruit** aan het begin van de looproute en bij de kassa.
- ✓ Plaats alleen **afbeeldingen van de Schijf van Vijf** in het restaurant.
- ✓ Zorg dat **producten ter decoratie** ook Schijf van Vijf zijn, zoals volkorenpasta in een pot.

## QUICK SCAN

De belangrijkste van deze quick wins zijn verwerkt in de Quick Scan: een handig hulpmiddel waarmee catering medewerkers snel in kaart kunnen brengen hoe hun locatie ervoor staat, en stappen in de goede richting kunnen zetten.

Kijk voor de meest recente richtlijnen op [www.voedingcentrum.nl](http://www.voedingcentrum.nl)

**jonge honden**

### QUICK SCAN

HOE GEZOND IS JOUW BEDRIJFSRESTAURANT? GA VOOR ZILVER!

Met deze quick scan kun je direct en simpel checken hoe gezond jouw bedrijfsrestaurant scoort op basis van de richtlijnen van het Voedingcentrum. Voor een zilveren score, moet je aan alle onderstaande regels voldoen.

#### Is er tenminste 1 gezonde keuze aanwezig per productgroep?

In elke productgroep moet tenminste 1 gezonde keuze aanwezig zijn.  
Tip: Let extra op bij samengestelde producten, zoals lunch menu's en belegde broodjes. Deze bestaan uit meerdere ingrediënten, die samen een gezonde keuze moeten vormen.

- 0) Drinken
- 1) Fruit
- 2) Kalken, oesterschelpen en bierproducten
- 3) Aardappelen en aardappelproducten
- 4) Vrij vetmeelproducten, zoals: koekjes, crackers en brood
- 5) Zouten
- 6) Vlees, vleeswaren en bereidingen
- 7) Olieën
- 8) Desserts
- 9) Beleg
- 10) Soepen en jus
- 11) Salades
- 12) Receptenkaart
- 13) Lunchmenu's
- 14) Smoothies, jusjes en sago's
- 15) Belegde broodjes
- 16) Het type of aantal streekl, zelfgemaakt.

Tip: Verderop staat een lijst met hulpslijst en voorbeelden van gezonde keuzes per productgroep!

#### Is tenminste 60% van alle aangeboden producten gezond?

Als je rondkijkt in het restaurant, hoeveel % is dan een gezonde keuze? Willes telt per portie, dus per flesje, bakje, bordje, stoveltje, plak, sandwich!

> 60% = niveau zilver > 80% = niveau goud

**Snelle winst pakken?** Zet meer (porties) van de gezonde keuze in het restaurant, en minder (porties) van de rest. Bijvoorbeeld meer volkorenbrood, minder witbrood. Of meer halfvolle zuivel, minder volle.



## KNELPUNTEN

De volgende knelpunten zijn één of meerdere keren aangegeven. Het is dus niet zo dat deze knelpunten voor alle locaties gelden. Deze knelpunten zijn onder te verdelen in verschillende categorieën.



### Klanten:

- x **Zorgen om de klant:** bij klanten blijft de behoefte om de kroket groot. Cateraars willen de keuze niet ontnemen. Zeker niet wanneer er veel concurrentie in de buurt is met supermarkten en lunchgelegenheden. En als je die verandering dan doorvoert: moet er wel of niet worden gecommuniceerd dat het restaurant gezonder wordt?
- x **Omzet neemt af:** met het gezonder maken van het restaurant is de omzet afgenomen. Vraag is of dit tijdelijk is of dat het veranderende aanbod te weinig aansluit bij de doelgroep.



### Assortiment en plaatsing:

- x **Geen alternatief voor uitzonderingen:** er is geen gezonde optie voor op de warmhoudplaat, terwijl deze wel opvallend geplaatst is. Soepen zijn uitzonderingen, meestal vanwege het zoutgehalte. De soepen tellen voor veel porties mee en zijn vaak opvallend geplaatst. Daarnaast worden ze vaak ingekocht en niet vers bereid, waardoor er weinig aan het receptuur kan worden gedaan. Het vergt veranderingen in de recepten die vanuit het hoofdkantoor worden aangeboden. In de 0-meting was de soep een aparte productgroep, waardoor er tenminste één betere keuze soep aanwezig diende te zijn om niveau zilver te behalen. Dit is later aangepast.
- x **Hele gebouw moet gezond zijn:** op andere plekken in het gebouw staan automaten of koffiecorners die (ook) nog niet gezond zijn. Die automaten zijn vaak niet in het bezit van de cateraar.
- x **Gezonde keuze is dure keuze:** gezonde producten zijn duurder dan de ongezonde(re) variant. Er is weinig spelingsruimte naar een duurder aanbod (vanuit winst oogmerk of contractafspraken).
- x **Het beoordelen van 'opvallende plaatsing' is subjectief.** Dit oordeel wordt overgelaten aan degene die de scan invult, wat wordt ervaren als onbetrouwbaar.
- x **Opvallend plaatsen lukt niet altijd.** Hardlopers wil je om praktische redenen niet achteraan plaatsen, al is het een uitzondering. Dat zorgt voor irritatie bij de klant. Ook is het lastig de looproute gezond te maken als er meerdere ingangen voor het restaurant zijn. Of hebben warmhoudplaten voor soep of snacks een vaste plaats in het buffet, dus kan hier niet mee geschoven worden.
- x **Locatie is te klein:** het is lastig om bij een klein assortiment aan de basisrichtlijnen te voldoen, denk bijvoorbeeld aan een betere keuze in elke productgroep.
- x **Richtlijnen Voedingscentrum veranderen:** tijdens het piloottraject was het Voedingscentrum nog bezig met de wijzigingen van de richtlijnen voor 2020. Er werd dus in de 0-meting gewerkt met een tussenstand. Bij de 1-meting was een aantal richtlijnen lichtelijk aangepast, zoals de productgroepen.



### Personeel en contract:

- x **Uitzonderingen zijn verplicht:** opdrachtgever vraagt om kroket, smoothies of andere uitzondering in contract, daar kan de cateraar daarom (zonder contractswijziging) niet onderuit.
- x **Personeel niet klaar:** er is nog niet genoeg kennis en kunde over gezond eten en het klaarmaken van gezonde gerechten. In sommige restaurants wordt door het personeel niet gekookt. In andere restaurants is de overgang naar de nieuwe cateraar voor het personeel al erg wennen, dan is gezond nu een te grote stap. Bovendien zijn sommige medewerkers niet erg digi- of taalvaardig en is werken met een iPad lastig. Daarnaast moeten zij grammen kunnen inschatten als er geen recepten beschikbaar zijn.
- x **Opstartfase kost tijd:** in het begin is het voor het personeel erg wennen. Dat kost veel extra tijd, wat nog bij hun reguliere taken komt.

- × **Scan invullen is lastig:** Er is veel achtergrondinformatie nodig om de Kantinescan in te vullen, daarvoor moet je precies per product weten hoeveel gram vezels, zout, etc. erin verwerkt is. Dat is extra lastig als er niet met recepturen wordt gewerkt. Bovendien kost het veel tijd.
- × **Lastig veranderingen door te voeren:** Beslissingen moeten langs veel lagen in de organisatie, waardoor er op locaties niet makkelijk geëxperimenteerd kan worden met gezonde voeding. Bovendien moet de cateraar werken met de keuken en de restaurantindeling die er staat. Daardoor zijn bepaalde aanpassingen niet mogelijk, denk aan de opvallende plaatsing.
- × **Cateraar kan beleid niet aanpassen:** er wordt gevraagd om in het beleid van de opdrachtgever aan te geven dat het bedrijfsrestaurant voldoet aan de richtlijnen en het restaurant ieder jaar gemeten wordt op het gezondheidsniveau. Echter, de cateraar heeft weinig invloed op het beleid van de opdrachtgever.
- × **Weinig betrokkenheid van opdrachtgever:** tijdens de pilot was het met name de cateraar die veel initiatief heeft genomen en stappen heeft gezet. De pilot was juist bedoeld om de samenwerking te versterken en samen toe te werken naar een gezond en duurzaam bedrijfsrestaurant. Hierdoor was het bijvoorbeeld lastig om het gezonde bedrijfsrestaurant te borgen in het beleid.
- × **Transitie kost geld:** om alle Rijksrestaurants op niveau zilver te krijgen zijn veel veranderingen nodig. Het kost veel tijd en geld om 1) het personeel op te leiden, 2) interne systemen en recepturen te veranderen en 3) de Kantinescans jaarlijks uit te voeren. De vraag is wie dit betaalt. Wordt dit vanuit de Overheid gesubsidieerd of zal de klant hier uiteindelijk voor betalen?

## BEST PRACTICES

Cateraars hebben de quick wins doorgevoerd en hebben zoveel mogelijk knelpunten proberen op te lossen. Hieronder een overzicht van de genoemde best practices uit deze pilot, met daarbij ook goede voorbeelden van gezondheidsmaatregelen die de cateraar al trof voor de pilot.



### Klanten:

- Klanten reageerden in de pilots **heel positief** op de veranderingen, omzet en derving zijn niet veranderd.
- Veranderingen in het assortiment **stap voor stap** doorvoeren en het **gezonde alternatief presenteren als iets nieuws, iets lekkers of als aanbieding** (triggers voor aankoop zijn smaak, prijs en gemak). In ieder geval niet focussen op wat er niet (meer) is (dag zonder frituur, vleesvrije dag, etc).
- **Proeverij of try out vouchers** kunnen helpen om te verleiden tot de gezonde keuze.
- Bij weerstand **doorzetten**. Elke verandering zorgt tijdelijk voor weerstand. De klant moet soms even wennen aan verandering. Zij klagen een korte periode dat er bijvoorbeeld geen zout op tafel staat, maar weten daarna dat ze het wel zelf kunnen pakken en kunnen aanvullen met andere kruiden. Hierbij kan het zijn dat je een aantal klanten verliest, maar in de praktijk blijkt dat je hier ook weer nieuwe klanten voor terugkrijgt.

### Assortiment en plaatsing:



- Uitzonderingen, zoals frituursnacks, niet meer standaard klaarleggen maar alleen **op aanvraag aanbieden**, waardoor ze niet meedoen in het uitgestelde aanbod, de drempel hoger is om ze te bestellen, maar de klanten de keuze niet wordt ontzegd.
- Aanbieden van **kruidenplantjes** waarmee klanten hun eten op smaak kunnen maken. Daardoor wordt het aantrekkelijker om zout links te laten liggen.
- Betere keuze **warme gerechten** zoals panini's, tosti's of minipizza's met volkoren basis en veel groenten als alternatief aanbieden voor de traditionele snacks wordt positief ontvangen. Als je deze betere keuzes opvallend plaatst onder de warmhoudplaat en de ongezonde snacks onopvallender, kun je positief scoren op het plaatsen van alleen betere keuzes op de opvallende plaatsen.
- De **automaat vol uitzonderingen weghalen of vervangen** door een automaat waarin overgebleven producten zoals volkorenbroodjes en kleine saladeshakers kunnen worden geplaatst. Als dat niet haalbaar is, tenminste het bestaande assortiment aan uitbreiden met meer gezonde keuzes (bijvoorbeeld meer water en light dranken en minder suikerhoudende dranken)
- Indien de cateraar geen **eigenaar van de automaat** is, de automaat niet meetellen in de kantinescan van het restaurant. In plaats daarvan is het wel belangrijk dat de locatieverantwoordelijke eigenaarschap neemt over het gezonder maken van het aanbod in de automaat.
- Een **betere keuze soep** zelf maken door gebruik te maken van verse ingrediënten uit de Schijf van Vijf (bijvoorbeeld gepureerde groente) en kruiden en specerijen in plaats van zout. Klanten moesten eerst even wennen, maar daarna hebben ze het er niet meer over. Ze kunnen immers zelf nog zout toevoegen, waar gewenst.
- Veel impact maken door **het basisassortiment op gezondheid te scannen** (op restaurantniveau of zelfs vanuit het hoofdkantoor). Waar nodig recepturen aanpassen. Denk bijvoorbeeld aan het verlagen van het zoutgehalte of het reduceren van dagkeuzes in een belegd broodje of lunchmaaltijd.
- **Gezonden producten gratis** aanbieden, bijvoorbeeld fruit of snackgroente. Diverse cateraars ervaren dat dit leidt tot gezonder eten. De opdrachtgever kan ervoor kiezen om dit te financieren.





### Personeel en contract:

- Aanstellen van een **deskundige zilveren kantine** (en MVI criteria) vanuit de cateraar. Op die manier is er één aanjager vanuit de organisaties en kun je je voorbereiden op de eisen bij nieuwe aanbestedingen. Dit kan vanuit het hoofdkantoor of juist per regio. Deze deskundige kan ook de Kantinescan uitvoeren of collega's opleiden om dit te doen.
- Als cateraar zelf een **voorstel schrijven voor het opnemen van de gezonde kantine in het beleid**. De opdrachtgever hoeft dit dan alleen nog over te nemen en te accorderen.
- Een **vitaliteitsprogramma** opzetten of als cateraar aansluiten bij aan bij een bestaand programma. Een voorbeeld is het programma Duurzaam Gezond Inzetbaar (DGI) van Defensie. Hiermee wil ze alle medewerkers ondersteunen om in deze snel veranderende, veeleisende maatschappij op duurzame en gezonde wijze inzetbaar te zijn en te blijven. DGI richt zich primair op het versterken van de individuele vaardigheden op leefstijldomeinen: beweging, voeding, slaap en mentale kracht. Cateraar Paresto richt zich hierbij met name op de voeding en is onderdeel van het netwerk.
- **Gesprekken of challenges met het team** (restaurantpersoneel) organiseren, om ze samen bekend te maken met gezondheid en ze enthousiast te houden om op creatieve manier dit toe te passen in het restaurant. De **Quick Scan voor het gezonde bedrijfsrestaurant** kan hierbij handig ingezet worden.

## ADVIES PLAN VAN AANPAK: DE WEG NAAR 2021

Na deze pilot is het aan de cateraars en opdrachtgevers om verder aan de slag te gaan met het gezonde bedrijfsrestaurant, zodat alle bedrijfsrestaurants 'zilver' zijn in 2021. Jonge Honden adviseert op basis van de ervaringen uit het pilottraject een plan van aanpak om dit te behalen. We geven ook concrete adviezen voor het werken met de Kantinescan. Cateraars mogen ook een eigen methodiek gebruiken, maar gaven tijdens de pilot aan dat ze liever de universele tool van het Voedingscentrum gebruiken.

In het advies richten we ons zowel op de cateraars, als op de opdrachtgevers (de verantwoordelijken voor het contract en het bedrijfsrestaurant). We starten met een overkoepelend advies aan het Categoriemanagement, het ministerie van VWS en de Nationale Politie. Uiteraard is het aan de cateraars en opdrachtgevers om de juiste invulling vervolgens op basis van dit advies met elkaar te bepalen.

### ADVIES AAN OPDRACHTGEVERS VANUIT HET RIJK (EN POLITIE): BLIJF AANJAGEN & ONDERSTEUNEN!

Op dit moment zijn er op 10 pilotlocaties stappen gezet richting het behalen van niveau zilver. Alle cateraars van het Rijk en de politie hebben hierdoor ervaring opgedaan met het gezonder maken van de bedrijfsrestaurants en het meten van de gezondheid op locatie. Met hun ervaring en de best practices, tips en adviezen uit dit pilottraject, kunnen zij samen met hun opdrachtgevers op andere locaties aan de slag met gezondheid.

Om echter alle (meer dan 100!) bedrijfsrestaurants in 2021 op niveau zilver te krijgen, is nog een flinke inspanning nodig! Om dat doel te kunnen behalen, is het essentieel dat het Categoriemanagement, ministerie VWS en de Nationale Politie de transitie naar gezonde bedrijfsrestaurants blijft aanjagen en ondersteuning blijft bieden aan de locaties die aan de slag gaan met meten en verbeteren van het gezondheidsniveau voor hun bedrijfsrestaurant. Daarnaast is het belangrijk om centrale knelpunten op te lossen. Als landelijk verantwoordelijke voor de implementatie van het NPA, adviseren wij dan ook tenminste de volgende acties:

- **Zorg in 2020 & 2021 voor een centrale aanjager van de transitie.** De pilotgroepen hebben aangegeven dat het van grote toegevoegde waarde is dat de implementatie van de zilveren kantine vanuit het Categoriemanagement wordt aangejaagd. Op die manier wordt de noodzaak bij zowel cateraar als de opdrachtgevers op locatie benadrukt. Bovendien kunnen knelpunten dan snel worden opgelost en vragen worden beantwoord. Deze aanjager onderhoudt contact met de cateraars en opdrachtgevers van alle bedrijfsrestaurants die in 2021 gezond moeten zijn. Deze aanjager vraagt tussentijds naar de voortgang per locatie en brengt knelpunten in kaart. De stand van zaken is daarmee tussentijds inzichtelijk, waardoor op tijd kan worden bijgestuurd op het behalen van het doel in 2021.
- **Ondersteun de transitie.** Per locatie en per cateraar zal de behoefte aan ondersteuning verschillend zijn. Overkoepelend is het echter belangrijk om informatie en kennis te delen, knelpunten mee op te lossen, vragen te beantwoorden en naar behoefte train de trainer sessies te organiseren.
  - Blijf **tussentijdse bijeenkomsten** organiseren om het thema levend te houden, kennis en inspiratie te delen en samen met alle betrokkenen knelpunten op te lossen. Hierin delen cateraars en opdrachtgevers hun best practices en knelpunten.
  - **Informatie of train de trainers** zorgen voor uniformiteit in kennis bij de verschillende cateraars en opdrachtgevers en helpen om kennis en best practices te verspreiden, bijvoorbeeld over het uitvoeren van de kantinescan. Hiervoor kunnen bijvoorbeeld de centrale aanjager van het transitieproces, of experts vanuit het Voedingscentrum of een auditbureau worden ingeschakeld.

- **Een strippenkaartsysteem of ondersteuning per cateraar** is nodig om op te schalen naar meer locaties, zeker bij het uitvoeren van de kantinescan en het oplossen van knelpunten op locatie.
- **Faciliteer bij het oplossen van knelpunten.** Op dit moment zijn er in ieder geval onderstaande knelpunten die aandacht vragen, daarnaast zullen er mogelijk nieuwe knelpunten aan het licht komen.
  - **De Kantinescan is nog niet af** en werkt nog niet zodanig dat de cateraars hier zelf goed mee kunnen werken. Blijf hierover in gesprek met het Voedingscentrum. Voor het uitvoeren van metingen is het noodzakelijk dat er al vroeg in 2020 een versie beschikbaar komt waar de cateraars volledig zelfstandig mee kunnen werken en een goede rapportage en adviezen uit kunnen halen. Anders kunnen zij niet aantonen op welk niveau ze tegen die tijd opereren.
  - **Opdrachtgevers op locatie** (de verantwoordelijken voor de locatie en/of het contract) hebben een belangrijke rol in de transitie naar een gezond bedrijfsrestaurant met niveau zilver. Het is belangrijk dat zij de **urgentie** zien, mede **eigenaarschap** kunnen nemen. Het is dan ook belangrijk dat het categoriemanagement de opdrachtgevers op locatie bewust maakt van hun rol als opdrachtgever voor de transitie naar een gezond restaurant, maar ook als **facilitator van het oplossen van knelpunten**. Denk aan de volgende knelpunten (zie het hoofdstuk over knelpunten voor uitgebreide beschrijvingen)
    - **Koffiecorners of automaten** aanpakken, die niet onder verantwoordelijkheid van de cateraar vallen
    - **Gezonde kantine opnemen in het organisatiebeleid**
    - **Contractaanpassingen doorvoeren**, waardoor de cateraar niet meer verplicht is om ongezonde keuzes aan te bieden
    - Mogelijkheden zoeken voor het **aanhaken op organisatiebrede ontwikkelingen** rondom vitaliteit e.d. vanuit HR (bijv. door vanuit bestaande programma's cofinanciering te zoeken voor goedkoper / gratis aanbieden van gezonde keuzes)
    - Samen met de betreffende cateraar een **oplossing zoeken voor extra kosten** die komen kijken bij de transitie naar een gezond bedrijfsrestaurant
    - Waar nodig en mogelijk: mogelijk maken van benodigde **aanpassingen in de buffet-, keuken of restaurantindeling**

## ADVIES AAN CATERAARS: SNEL UITBREIDEN EN OPSCHALEN

Op dit moment zijn er op 1 of 2 pilotlocaties per cateraar stappen gezet richting het behalen van niveau zilver. Als cateraars van het Rijk en de politie hebben jullie hierdoor ervaring opgedaan met het gezonder maken van de bedrijfsrestaurants en het meten van de gezondheid op locatie. Met jullie ervaring en de best practices, tips en adviezen uit dit pilottraject, kunnen jullie samen met je opdrachtgevers nu ook op andere locaties aan de slag met gezondheid.

Let op: Om alle (meer dan 100!) bedrijfsrestaurants in 2021 op niveau zilver te krijgen, is nog een flinke inspanning nodig! Het is dan ook belangrijk om alle opgedane kennis en ervaringen zoveel mogelijk te verspreiden binnen je organisatie en met een gedegen plan van aanpak aan de slag te gaan, om de transitie naar gezonde bedrijfsrestaurants snel op te schalen.

Omdat iedere cateraar een ander organisatiemodel en werkwijze hanteert, hebben jullie aangegeven dat je zelf een plan van aanpak maakt, passend bij je eigen werkwijze. Overkoepelend geven wij hiervoor wel onderstaande kaders mee:

- **Schaal op vanuit experimenten.** Zorg dat de pilotlocatie helemaal op orde is en bouw vanuit daar uit naar 10 en dan 100 locaties. Op die manier kan op trial & error manier de juiste wijze worden ontdekt om alle locaties 'zilver' te krijgen. Maak voor de eerstvolgende opschaling gebruik van de reeds opgedane ervaring, en de quick wins en best practices in dit rapport.
- **Bedenk welke persoon** (of personen) in de organisatie de Kantinescans gaat uitvoeren. De verschillende cateraars hebben hier verschillende ideeën voor. Vaak wordt de combinatie van locatiemanager met conceptmanager of operationeel toezichthouder genoemd. Het kan één persoon zijn in de organisatie die dit voor alle locaties meet of juist per opdrachtgever/regio. Denk ook aan de mogelijkheid om de contractmanager hierbij te betrekken. Daarnaast kan nog worden gedacht aan het inschakelen van een auditbureau. Wat hebben deze personen nodig?
  - Materiaal: de Kantinescan werkt het beste op een tablet. Dan kun je direct foto's implementeren.
  - Recepturen: Zorg dat recepturen klaar liggen voor aanvang van de scan, dit scheelt veel tijd.
  - Kennis: Zorg dat de medewerkers weten hoe ze de Kantinescan in dienen te vullen. Organiseer bijvoorbeeld terugkerende workshops. Uit de 1-meting is gebleken dat de Kantinescan goed in te vullen is, maar dat uitleg vooraf wel gewenst is.
- **Borg kennis en kunde** bij medewerkers op locatie. Ook wanneer de medewerkers de Kantinescan niet hoeven in te voeren is het nodig dat zij op de hoogte zijn van wat gezond is. Denk bijvoorbeeld aan:
  - Beschikbaar maken van product of bestellijsten met tenminste een aantal gezonde keuzes per productgroep
  - Centraal beschikbaar maken van gezonde recepturen voor in ieder geval belegde broodjes, lunchmaaltijden, en (warme) snacks, passend in het organisatieconcept
  - Organiseren van gesprekken, sessies, bijeenkomsten of e-learnings voor het borgen van kennis onder het restaurantpersoneel
  - Up-to-date visuele handleidingen met 'Wat is gezond?!' verspreiden onder restaurantmedewerkers (verspreid bijvoorbeeld de Quick Scan voor gezonde bedrijfsrestaurants, ontwikkeld naar aanleiding van deze pilot)
  - Korte filmpjes over het gezonde bedrijfsrestaurant
  - Organiseren van challenges onder medewerkers
- **Betrek andere afdelingen erbij!** Kies voor creatieve oplossingen om knelpunten op te lossen samen met andere afdelingen. Denk bijvoorbeeld aan:
  - Inschakelen van gedragsveranderingsexpertise
  - Samenwerking met HR-afdeling over 'de vitale medewerker'
  - Opzetten van challenges

## **ADVIES AAN DE PILOTLOCATIES: GA ZO DOOR EN GA VOOR ZILVER IN 2020!**

*NB: onderstaand advies staat ook in de eindrapportages die elke pilotgroep heeft ontvangen.*

### **1. Bespreek als pilotgroep de uitkomsten van het adviesrapport. Stel één vertegenwoordiger aan, zowel vanuit de cateraar als de opdrachtgever.**

Bespreek in de pilotgroep: Wat valt op uit het rapport? Hoe ver is deze pilotlocatie al en wat kunnen jullie de komende tijd nog extra oppakken? Hoe verhoudt deze locatie zich tot de andere locaties van de opdrachtgever? Gebaseerd daarop, welke ambities voor 2020 zijn al realistisch zodat jullie in 2021 op alle locaties 'zilver' behalen?

### **2. Maak een Plan van Aanpak voor 2020, gebaseerd op deze ambities.**

Wanneer gaan jullie welke adviezen aanpakken en op welke wijze? Met een gefaseerd plan is het niveau zilver (of zelfs goud) in 2021 haalbaar! Probeer per richtlijn zo SMART mogelijk te formuleren hoe jullie dit op gaan pakken. Maak hierbij een realistische planning, waarin rekening wordt gehouden met de wenningsfase van de klant. Bepaal hoe en wanneer het gezondheidsniveau wordt gemeten. Wordt de Kantinescan gebruikt of hebben jullie een eigen meetmethodiek? Tenminste één keer per jaar moet een meting worden teruggekoppeld aan het Categoriemanagement. Echter, hoe vaker wordt gemeten hoe meer inzichten dit biedt. Neem dan ook in het Plan van Aanpak mee op welke momenten je tussentijds bijeen komt om de voortgang te evalueren, bijvoorbeeld eens per kwartaal.

### **3. Evalueer tussentijds de vorderingen en pas waar nodig het Plan van Aanpak aan.**

Wat vinden de medewerkers van de veranderingen en hoe reageert de klant? Wat gaat direct goed en wat heeft nog extra aandacht nodig? Waar liggen nog knelpunten en hoe kunnen deze gezamenlijk opgelost worden? Door tussentijds te evalueren en waar nodig het Plan van Aanpak aan te passen kan gefaseerd worden toegewerkt naar de ambities van 2021. Tussentijds kan zelfs een quick scan of Kantinescan meting worden uitgevoerd voor extra inzichten.

### **4. Meet tenminste eens per jaar het niveau van de locatie.**

Het niveau van de locatie moet ten minste één keer per jaar worden gemeten. Dit kan door middel van de Kantinescan of met een eigen meetmethodiek, goedgekeurd door het Categoriemanagement. De pilotgroep bepaalt zelf wie deze scan uitvoert/uitvoeren. De resultaten worden gedeeld met de contractmanager en het Categoriemanagement.