



out of home
partners

SERVEERT

NIEUWS VOOR FASTSERVICE, CAFETERIA, EETCAFÉS, SPORTVERENIGINGEN EN STRANDHORECA



IN DEZE UITGAVE:

- Toasties Bolognese, voor de echte tostifan.
- Loaded Fries
- Slimme horeca app
- Besparen op verspilling!

**LOADED
FRIES
RECEPTEN**





Coertjens
VLEESCONSERVEN

COERTJENS SERVEERT



HOT-DOGS



WWW.COERTJENS.EU

REGISTREER JE OP DE **COERTJENS MYBEATS** APP
EN ONTVANG (KORTINGS)BONNEN EN UNIEKE GESCHENKEN!

mybeats
BOOST YOUR BUSINESS



out of home
partners

Beste Horeca ondernemer,

Voor u ligt alweer het 3e exemplaar van onze Nieuwsbrief Serveert. Naast informatie van onze leveranciers houden we u ook op de hoogte van interessante marktontwikkelingen en andere wetenswaardigheden.

TOP Zomer voor Horeca

Ondanks de schaarste aan personeel, de oplopende inflatie en het gebrek aan consumenten vertrouwen heeft het grootste deel van de Horeca een uitstekende omzet kunnen behalen. De transacties in maart, april, mei lagen toen al 40% hoger in vergelijking met dezelfde periode in 2019. Deze periode werd gevolgd door een Top Zomer met bijna voortdurend uitstekend terras weer. Veel Nederlanders bleven mede door de onzekerheid en problemen op Schiphol in eigen land en het toerisme vanuit Duitsland en België nam weer toe. Daarnaast was iedereen weer blij en opgetogen dat na de Corona crisis het met elkaar genieten eindelijk weer mocht en kon. Dit alles leidde tot druk bezochte festivals, druk bezochte pretparken, overvolle stranden en goedgevulde terrassen en restaurants. Het lijkt erop dat de consument de zorgen even opzij heeft gezet en het tijdens de crisis opgespaarde geld, soms tegen beter weten in, flink heeft uitgegeven.

Zorgen voor het najaar

Zoals inmiddels bekend zijn en worden we marktbreed (Retail / Foodservice) geconfronteerd met een ware hoos aan prijsverhogingen. De naweeën van de wereldwijde Corona crisis waarbij veel productielocaties de deuren tijdelijk moesten sluiten in combinatie met de oorlog tussen Rusland en Oekraïne en de spanning rondom China trekt diepe sporen in de ontwikkeling van de economie en leidt tot voortdurend oplopende prijzen. Na de mooie zomer waarin alles kon wordt de consument geconfronteerd met een torenhoge energieprijzen en een veel duurder winkelmandje. Er zal bespaard moeten worden en dan wordt er al snel gekeken naar de leuke dingen die niet echt noodzakelijk zijn. Minder vaak uit eten en het terrasje wat vaker overslaan. Het is zaak om consumenten in het najaar te blijven verrassen met creatieve initiatieven en acties welke binnen Retail niet mogelijk zijn. Ook is het belangrijk om het bezorgen of afhalen van producten verder te optimaliseren. Kijk verder of het mogelijk is om tot slimme kostenbesparingen te komen en zoek naar een gezonde balans tussen inkoopprijs en verkoopmarge. Natuurlijk, een gezonde marge is essentieel voor het voortbestaan van uw bedrijf. Maar van alleen marge kunt u niet eten. In deze Nieuwsbrief een aantal tips en ontwikkelingen die we recent tegen zijn gekomen.

Wij wensen u veel leesplezier en een goede omzet toe!



www.broekhuyzen.nl
T (0252) 70 02 00
E verkoop@broekhuyzen.nl



www.hgt-tilburg.nl
T (013) 571 17 90
E verkoop@hgt-tilburg.nl



www.marschee.nl
T (0492) 52 29 73
E verkoop@marschee.nl

ULTIEM GENIETEN &
MAXIMAAL RENDEMENT MET
**MINI CRISPY
ONION RINGS**

NEW

**MAAK MINI UIENRINGEN DE
HELD OP UW BORRELKAART.**

P!CKERS
BY  **FOODSERVICE
SOLUTIONS**

**BESTEL DIRECT EEN
GRATIS PROEFPAKKET!**



Sap, natuurlijk in een **meeneempakje**



Al sinds jaar en dag zitten de sappen en fruitdranken van Riedel in pak. Een kartonnen verpakking is namelijk goed voor de kwaliteit van sap, omdat de inhoud goed beschermd wordt tegen de invloed van zuurstof en licht. Ook de kleinere formaten zitten vanaf nu in pak in plaats van in PET. Oftewel, een nieuwe kleinverpakking met dezelfde vertrouwde smaak en kwaliteit.

Vanaf nu in een nieuwe meeneemverpakking: Appelientje 330ml

Riedel is van oudsher de expert in drankenkartons. Het aanpassen van onze meeneemverpakking van PET naar karton is daarom een logische stap. De nieuwe pakjes hebben dezelfde eigenschappen als PET: hersluitbaar met een dopje, handig in gebruik en goed drinkbaar.

Minder uitstoot & minder plastic

De nieuwe verpakkingen zijn voor meer dan 90% gemaakt van plant-based materialen. Dus niet alleen het karton is van plantaardige oorsprong, maar ook de dop en het beschermlaagje aan

de binnenzijde. Daarmee is de CO2 uitstoot van deze verpakking met meer dan 80% gereduceerd ten opzichte van de voormalige PET verpakking. De verpakkingen bevatten 82% minder plastic en zijn 42% lichter ten opzichte van de voormalige PET verpakkingen.

Dus probeer nu gauw deze handige nieuwe meeneemverpakking. Let op, de nieuwe pakjes worden geleverd in een bedrukte kartonnen doos i.p.v. in een doorzichtige shrink verpakking.



FSIN Beleidsmonitor 2030

Voor de consument is gemak in 2030 het belangrijkste motief om eten te kopen. In 2019, het laatste jaar vóór corona, was routine met een marktaandeel van 40% nog veruit het belangrijkste aankoopmotief. In 2030 is dat aandeel gekrompen naar 33%. Het uitstelgedrag van de consument, demografische ontwikkelingen en de opmars van digitale bestelplatforms in combinatie met sommige blijvende effecten van corona, zijn oorzaken van deze wisseling van de wacht.

Van de €80 miljard die de consument in 2030 aan eten besteedt, valt €27,5 miljard onder de noemer van gemak, dat is 34%.

Door uitstelgedrag van de gemakconsument stijgt het aandeel van de directe consumptie in de totale foodomzet. Directe consumptie - dat wat iemand koopt en direct of iets later op de dag consumeert - stijgt van 53% in 2019 naar 60,3% in 2030. Dat is een omzetstijging van bijna €17 miljard.

De omzet van de totale foodsector is in 2030 ruim €80 miljard. Daarmee groeit de markt met meer dan 40% ten opzichte van het coronajaar 2020. Foodservice groeit in 2030 naar een omzet van €25,6 miljard (2020: €12,3 miljard), de omzet van Foodretail groeit naar €54,7 miljard (2020: €44,5 miljard).

Als we kijken naar de marktaandelen van Foodservice en Foodretail binnen de totale foodmarkt, is het marktaandeel van Foodservice in 2030 nog altijd niet volledig hersteld van corona. De belangrijkste reden daarvoor is de achterblijvende omzetonwikkeling in de (bedrijfs) cateringsector. Opmerkelijk is dat het marktaandeel van thuisconsumptie licht stijgt. Dat komt door de groei van bezorging en de toenemende concurrentie van supermarkten op het gebied van foodservice-oplossingen voor thuis.

Fairtrade koekjes in vier eigentijdse smaken



RECYCLEBARE
FOLIE



NIEUW

**Bakkers Trots Fairtrade koekjesmix ; uw vertrouwde fairtrade koekje uit de stijlvolle potten,
NU OOK PER STUK VERPAKT.**

Eigentijdse smaken

De 4 eigentijdse smaken Citrus, Blueberry Cheesecake, Caramel Zeezout en Appel Kaneel zorgen ervoor dat u volop kunt variëren en uw gasten kunt blijven verrassen. Deze opvallende range van koekjes kenmerkt zich door hun brosheid en romige karakter.

Koek die gezien mag worden

De heerlijke ambachtelijke fairtrade koekjes zijn hygiënisch verpakt in een recyclebare folie. Alle elementen om uw klanten een verantwoord en zeer lekker koekje aan te bieden. De vier verschillende koekjes zitten met 120 stuks in één doos.

- Verse, ambachtelijke uitstraling
- Vier eigentijdse smaken:
Citrus, Blueberry Cheesecake,
Caramel Zeezout en Appel Kaneel
- Fairtrade gecertificeerd



ARTIKELNUMMER: HC 504
EAN HE: 8710665922174



LET'S VEG!



Impulses. Success. Emotions.

FUNKY FALAFEL

Heerlijke vega snackballetjes op basis van kikkererwten, groenten en kruiden.

Verkrijgbaar in drie unieke smaken: **Ginger & Beetroot**, **Harissa & Grilled Pepper** en **Edamame & Herbs**.

Voor de gezellige momenten van de dag!

Laat u **verrassen**
door **onze keuken**



Toasties Bolognese

Voor de echte tostifan.

Er zijn véél tostifans in Nederland. Want we zijn allemaal opgegroeid met af en toe een tosti in de hand. Wat je leeftijd ook is en of je nu op school, in de sportkantine, eetcafé of ergens anders zit: een tosti is altijd goed als je trek hebt. Zeker als er een nieuw, kruidig en smeug alternatief is...

Bolognesesmaak

Voor alle tostieliefhebbers introduceert Topking een nieuwe en bijzondere variant: Toasties Bolognese. In België al een bekend verschijnsel - de croque Bolo - maar in Nederland moet deze smaakvariant nog beginnen aan zijn zegetocht. En dat gaat ongetwijfeld lukken, want het is een erg lekkere Italiaans gekruide tosti gevuld met basilicum, gehakt, tomatensaus, Italiaanse kruiden en smeugige kaas. Met een mooie marge, kant-en-klaar uit de diepvries of koeling in het tosti-ijzer. Ze zijn dus snel klaar én je hoeft geen overgebleven brood en beleg weg te gooien.

Verrassing

Mensen laten zich graag verrassen en houden van iets nieuws. De Toasties Bolognese heeft

bovendien net even die extra 'bite' die je soms zoekt in een lekkere snack voor tussendoor. Dus doe je gasten een plezier, haal Toasties Bolognese in huis.



Loaded Fries:

heerlijke en makkelijke margemakers.

Loaded fries, oftewel friet met een topping, zijn niet meer weg te denken uit de horeca. Cafetariahouders zijn al jaren aan het experimenteren met hun eigen originele recepten. Inmiddels staan loaded fries ook bij veel restaurants op de kaart. En dat is niet zo vreemd. Je kunt je er goed mee onderscheiden en het zijn mooie margemakers.

Remia heeft, in samenwerking met culinair adviseur Evert te Pas, een nieuw recept voor loaded fries ontwikkeld. Dit is eenvoudig en snel te maken, met alledaagse ingrediënten.

Dat laatste is belangrijk. Veel loaded fries zijn samen te stellen met ingrediënten die toch al in huis zijn of met ingrediënten die je ook in andere gerechten kunt gebruiken, zoals in wraps, op een broodje of in een maaltijdsalade. Zo zorg je voor optimaal rendement en heb je weinig derving.

Zie voor meer recepten:



Te Pas adviseert ondernemers die nog geen loaded fries op de kaart hebben staan om eerst te beginnen met een variant. 'Zet er één op de kaart en kijk wat dat doet. Wen aan het maken ervan en automatiseer de bereidingshandelingen. De marges zijn heel interessant. Door de presentatie is het een hele maaltijd, je maakt gebruik van alledaagse ingrediënten en je bespaart op disposables. En omdat je alles in één bakje serveert, hoef je geen aparte sausbakjes te gebruiken en kun je uitpakken met een mooier en groter bakje of uitserven op een bord.'



Loaded Fries

Patatje oorlog

Een patatje oorlog is natuurlijk een frietje met mayo en satésaus. Deze loaded fries-variant is pittiger. 'Je maakt het nu spicy door speciale mayo. Het is dus een basissatésaus maar met een extra bite door de Sriracha mayonaise.'

Een leuke twist is het gebruik van een herkenbaar product als de kipcorn, maar dan gesneden. 'Als je hem snijdt lijkt het opeens heel culinair en is het gerecht op die manier ook makkelijk te delen.'

Ingrediënten (voor 1 portie):

- 300 g steakhouse fries
- 1 kipcorn
- 3 st. snackkomkommer -sap en rasp van ½ limoen
- 2 takjes verse koriander
- 1 tl seroendeng
- 75 g Remia Satésaus Kant & Klaar of Satépasta
- 2 el Remia's Legendary Sriracha mayonaise

Bereiding

- Frituur de frites en de kipcorn afzonderlijk van elkaar, laat goed uitlekken en kruid de frites met een snufje zout.
- Snijd de snackkomkommers in de lengte in vieren en maak lichtjes aan met sap en rasp van de limoen.
- Dresseer de gebakken frites in een diep bord of een bakje.
- Snijd de kipcorn schuin in dikke plakken en verdeel over de frites.
- Lepel er de hete satésaus overheen.
- Verdeel er de snackkomkommers en topjes koriander over.
- Lepel (of spuit) er dunne streepjes van de Sriracha mayonaise over en bestrooi tenslotte met de seroendeng.





NIEUW: INPROBA SAUZEN IN PRAKTISCHE PORTIEVERPAKKINGEN!



Met de komst van deze Oosterse smaakmakers voegt Van Oordt The Portion Company opnieuw een A-merk toe aan de selectie sauzen in portieverpakkingen. Vanaf nu zijn er drie varianten Inproba sauzen verkrijgbaar in handige sticks of zakjes: Ketjap Manis, Zoete Chilisaus en Sambal Oelek. Perfect met Oosterse snacks en gerechten te combineren!

Wat is Inproba?

Dé importeur en exporteur van Oosterse producten en smaakmakers! Ook wel bekend van hun eigen ketjap- en sojasauzen, chilisauzen en sambal. Heerlijk voor bij Oosterse gerechten! Het doel van Inproba is kwaliteit leveren tegen aantrekkelijke prijzen. En daar hecht Van Oordt ook veel waarde aan!

Ontdek de smaak van eerlijk Oosters

Naast het beste en voordeligste product, wil Inproba alle producten op een verantwoorde wijze produceren. Dit doet het familiebedrijf met de beste grondstoffen, hart voor het milieu en aandacht voor mens en omgeving. Inproba staat voor eerlijk Oosters. Eerlijk voor de consument, milieuvriendelijk en maatschappelijk. Hier en in de landen waar de grondstoffen voor deze Oosterse sauzen vandaan komen. Bovendien dragen alle sambals en chilisauzen bij aan het Rainforest Alliance Certified keurmerk!



Selfservice als oplossing voor het personeelstekort in de horeca

Bijna alle sectoren hebben op dit moment te maken met een groot tekort aan personeel. Binnen horeca is dit probleem groter dan ooit. Gedurende de coronacrisis hebben veel horecagelegenheden hun deuren tijdelijk moeten sluiten met als bijkomend gevolg dat veel werknemers elders een baan hebben gevonden. De sector is druk op zoek naar mogelijkheden om dit probleem op te lossen. Gedacht wordt aan digitalisering, robotisering en veel gemakoplossingen voor in de keuken. Daarnaast is er steeds meer aandacht voor Selfservice.

We zien het steeds vaker om ons heen. Je plaatst je bestelling bij de counter, ontvangt een buzzer en je neemt plaatst aan je al dan niet gereserveerde tafeltje. Zodra de buzzer afgaat kun je de bestelling afhalen en genieten van je maaltijd. Er zijn ook bestelsystemen waarbij je aan tafel een keuze kunt maken uit de menukaart waarbij de gekozen gerechten en drankjes vervolgens aan tafel worden geserveerd. Deze manier van digitalisering lost het personeelstekort voor een deel op en scheelt enorm in de personeelskosten. Het systeem verdient zichzelf snel terug. Daarnaast heeft de gastheer of gastvrouw veel meer tijd om net dat stukje extra aandacht aan de gasten te geven waardoor de beleving van het gezellig uit eten gaan net wat extra's krijgt.

Het is natuurlijk wel zo dat niet iedere zaak zich hier 100% voor leent. In een top restaurant verwacht een klant meer service. Toch is het zeker de moeite waard om ook hier te kijken naar wat er wel mogelijk is.

Scanfie QR Code App

Met dit prijswinnende alles-in-1 horeca bestelsysteem – Scanfie is winnaar van de Innovation Award 2022 – bestellen en betalen je gasten eenvoudig via hun smartphone, zonder speciale app of account, waardoor een bestelling supersnel is gedaan en de gemiddelde besteding toeneemt. En met toevoeging van slimme suggesties op je digitale menukaart geef je meteen je bijverkoop een boost.



Maak de besteloplossing compleet met het gastenoproepsysteem – waarmee je je gasten via hun telefoon op verschillende manieren kunt attenderen zodra hun bestelling klaar is – of een bestelwebsite, uiteraard voorzien van je eigen huisstijl, je productassortiment en uitbreidbaar met een optionele Delivery Management module.

Conclusie

Een overzichtelijke plug 'n play oplossing, waarmee je zowel de rustige als piekmomenten eenvoudig opvangt en de wachttijden verkort. De tool is naar wens uitbreidbaar en flexibel inzetbaar. scanfie.nl

Slimme Horeca Apps!

NOWJOBS

Met de NOWJOBS app bouw je een favorietenpoule op, zodat je altijd voldoende personeel hebt. Met een favorietenpoule creëer je vastigheid op de werkvloer, doordat steeds dezelfde gezichten terugkeren en je je favoriete bijverdieners ook doorlopend in kunt plannen. Maar een favorietenpoule biedt ook uitkomst tijdens piekdrukke of als er lastminute uitval is door ziekte, je kan namelijk snel op- en afschalen

Conclusie

De perfecte app waar je altijd op terug kan vallen als je personeel nodig hebt. Juist als het er op aankomt. nowjobs.nl

Appendo

Met deze hoogvlieger heb je vrijwel alles in huis om van jouw horecazaak een (nog groter) succes te maken. Meer efficiency, omzet, kwaliteit, kennis, grip, werkplezier, gasttevredenheid en uniformiteit?

Appendo doet het gewoon.

Met het leuke, laagdrempelige onboarding-, trainings- en toetsingsprogramma van Appendo werk je iedereen – met of zonder horecaervaring – razendsnel in. Geef ze vandaag toegang en ze kunnen middels de handige, multifunctionele checklists én jouw eigen kennisbank morgen zelfstandig aan de slag. Maak de app compleet met je eigen instructie(video)s, receptuur, tafelindelingen... welke relevante data je maar wilt. En door de ingebouwde HACCP- en nieuwsmodule is ook je registratie, RI&E én communicatie perfect voor elkaar.

Conclusie

Een zeer complete en veelzijdige app. Geschikt voor elk type horecabedrijf met personeel, naar wens uitbreidbaar met optionele plannings- en SVH-module(s). appendo.nl

RUSTIEKE CARRÉ

MET HARING & ROOM

ART CODE
221748



INGREDIËNTEN

1st Pastridor Rustieke Carre Fitness
5 st Kleine haring
50 gr Zure room

5 gr Dille
5 gr Gepekeldde gele ui
5 gr Radijs, in schijfjes



ONTDEK HET
VOLLEDIGE
RECEPT
HIER!



PASTRIDOR
SIMPLY GOOD.



Coertjens
VLEESCONSERVEN

COERTJENS SERVEERT



LOADED FRIES



DE LEKKERSTE FRIETEN
GAAN STEEDS OP ZOEK
NAAR DE COERTJENS
KWALITEITSGERECHTEN
IN BLIK OF BOKAAL



WWW.COERTJENS.EU

REGISTREER JE OP DE **COERTJENS MYBEATS APP**
EN ONTVANG (KORTINGS)BONNEN EN UNIEKE GESCHENKEN!

mybeats
BOOST YOUR BUSINESS

Het terras seizoen

Nu de dagen korter worden en het buiten een stuk frisser is wordt het belangrijk om goed na te denken hoe het terrasseizoen slim en efficiënt kan worden verlengd.

Creëer gezelligheid en warmte op uw terras!

Kleed het terras sfeervol aan met vachtjes, plaids, kussens, sfeerhaarden en kaarsjes. De warme uitstraling, zorgt voor een gezellige sfeer, waardoor gasten langer zullen blijven zitten.

Terrasverwarmers nodigen uit om op uw terras te komen zitten en dragen bij aan een warme sfeer. Gezien de oplopende kosten voor energie en gas is het wel zaak om hier kosten efficiënt mee om te gaan.

Eventuele alternatieven zijn het plaatsen van een open haard / houtkachel. Wel vooraf informeren of dat binnen uw gemeente is toegestaan. Een lekkere warme deken is ook een goed en goedkoop alternatief.

U kunt uw gasten natuurlijk ook verleiden om binnen te komen zitten. Maak het binnen extra gezellig, steek wat kaarsjes aan en serveer een proefglaasje van uw warme winterdrink.

Tips!

- Plaats de heater op een beschutte plaats.
- Een heater aan de gevel verliest veel minder warmte dan een losgeplaatste heater. Plaats deze niet te hoog want dan verliest deze onnodig veel warmte.
- Plaats indien mogelijk een dimmer op de elektrische heater. U kunt dan zelf de temperatuur regelen en het levert een aardige besparing op.
- Door een bewegingssensor te plaatsen gaat de heater alleen aan als er gasten plaatsnemen.



Besparen op verspilling!

Nu de prijzen stijgen en niet alle prijzen doorberekend kunnen worden naar de gast, is het besparen op verspilling een strategische goede keuze. Hierdoor kan het rendement op peil blijven of zelfs verbeteren, zonder de prijzen te verhogen. Het tegengaan van voedselverspilling is een goede manier om de inflatie te lijf te gaan.

Wereldwijd wordt ongeveer een derde van het voedsel verspild. De bijdrage van de horeca hieraan is groot. Alleen in Nederland gooien restaurants zo'n 51 miljoen kilo per jaar, dat is 14% van het landelijke totaal, in de cliko.

175 horecaondernemers toonden aan dat dit anders kan. Zij namen deel aan de Food Waste Challenge en het eindresultaat overtrof de verwachtingen ruimschoots. Gemiddeld verspilden zij 21% (!) minder voedsel. Dit betekent een totale besparing op jaarbasis van:

- 75.240 kilo voedsel
- 757.775 in euro's
- 150.480 kg aan CO2

Door in actie te komen behaalden zij meer resultaat door minder verspilling. Lees hieronder hun beste tips.



De top 10

1. BIED OOK KLEINE PORTIES AAN

Ruim de helft van de gasten vindt de porties zo groot dat zij (soms) eten laten staan. Met name vrouwen vinden de porties vaak te groot. Bied daarom ook kleine of halve porties aan. Meet wat je verwerkt door gebruik te maken van een weegschaal.

2. BIED OOK KLEINE PORTIES AAN

Bij een grote kaart moet je veel producten op voorraad hebben. De kans dat producten de houdbaarheidsdatum passeren is hierdoor groter.

3. MAAK JE KAART FLEXIBEL

Bied een dagmenu of een menu van de chef aan. De producten met een korte houdbaarheidsdatum kun je hierin verwerken. Breng dit extra onder de aandacht van je gasten.

4. MAXIMAAL AANTAL GERECHTEN PER BESTELLING

Hanteer een maximaal aantal gerechten per bestelling. Bij onbeperkt bestellen is de kans groot dat er te veel besteld wordt. Luister goed naar de gasten. Bestellen ze veel, geef dan advies, bijv. halve porties.

5. GEBRUIK HET 2 VUILNISBAKKEN SYSTEEM

Monitor wat je weggooit. Dit kan eenvoudig door 2 vuilnisbakken neer te zetten. De groene voor eetbare producten en de grijze voor restproducten. Zo krijgt al je personeel inzicht in de verspilling.

6. GEBRUIK DE RESTPRODUCTEN

Kijk of je restproducten kunt verwerken in gerechten of zoek alternatieven. Maak bijvoorbeeld van overgebleven brood een broodpudding die je bij de koffie kunt serveren. Maak jam van appelschillen. Of fermenteer overgebleven groenten. Kun je er niets mee? Composteer het dan.

7. BIED ACTIEF EEN FOODYBAG AAN

74% van de gasten vindt dat er een foodybag moet worden aangeboden als er eten over blijft. Toch durven veel gasten er niet zelf om te vragen. Laat duidelijk zien dat jouw restaurant iets doet tegen voedselverspilling. Vermeld het op je menukaart en vraag bij Natuur & Milieu om een gratis raamsticker.

8. UITVERKOCHT MAG

Durf ook te zeggen dat iets op is. We zijn helaas uitverkocht. We gebruiken namelijk kakelverse producten en die zijn soms op.

9. MAAK EEN GOEDE PLANNING

Pas je inkoop aan op de piekmomenten. Is het in het weekend drukker en wordt er dan minder salade gegeten? Pas je inkoop dan hierop aan.

10. BETREK IEDEREEN

Informeer je personeel over manieren om voedselverspilling tegen te gaan. Geef de keuken inzage in het aantal verwachte gasten zodat ze weten hoeveel ze moeten voorbereiden. Laat je personeel meedenken en beloon hen voor het doorvoeren van verbeteringen.



Polluxstraat 6
5047 RB Tilburg

Aangesloten bij out of home partners:



www.broekhuyzen.nl
T 0252 70 02 00
E verkoop@broekhuyzen.nl



www.hgt-tilburg.nl
T (013) 571 17 90
E verkoop@hgt-tilburg.nl



www.marschee.nl
T 0492 52 29 73
E verkoop@marschee.nl