

SUPERDIVERSE EN GEZONDE VOEDING

IN SOCIALE VOEDSELVOORZIENINGEN

wegwijzer
voor in restaurants/
bij bereide (afhaal)
maaltijden
(die aan huis geleverd
worden)



WAAROM DEZE BROCHURE?

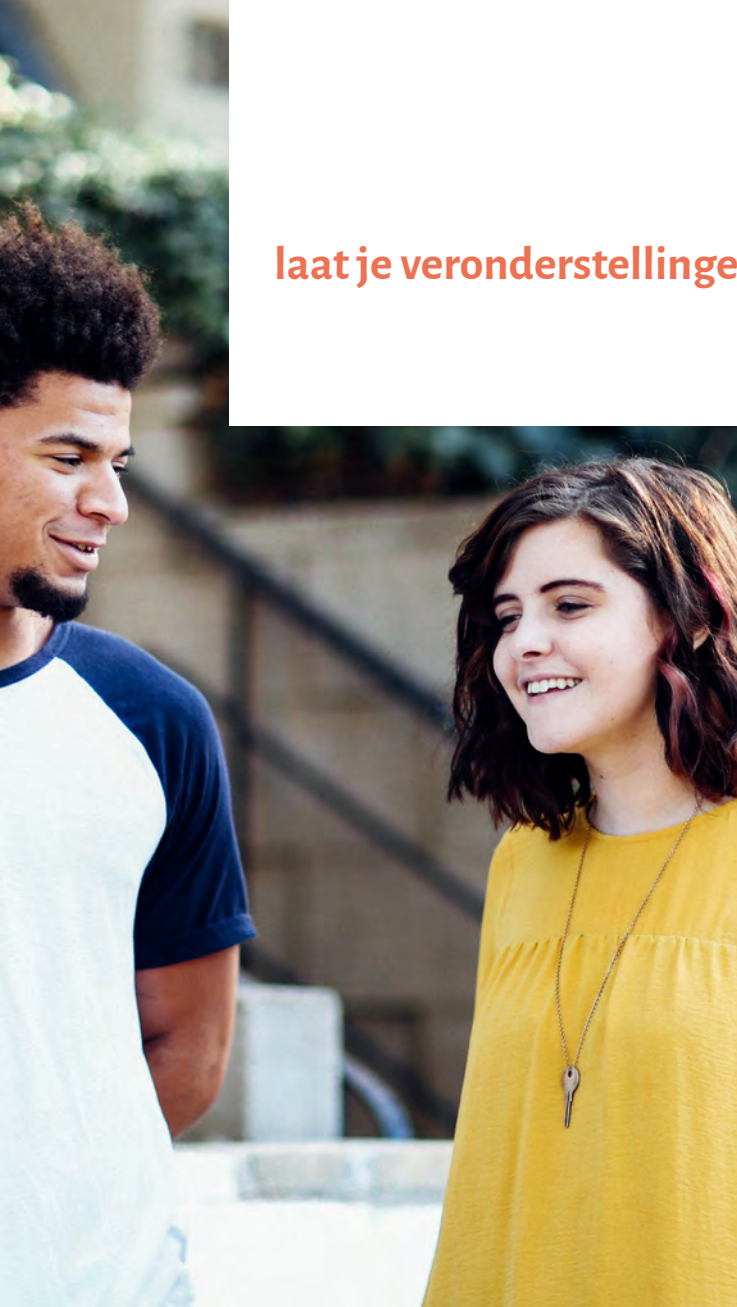
Werk je in een sociale voedselvoorziening? Geef je jouw klanten graag een welkom gevoel en help je hen het liefst zo goed als je kan verder bij vragen over voedingsmiddelen en maaltijden? Vragen zoals:

- **Zijn de maaltijden die jullie hier serveren halal?**
- **Hebben jullie ook kruiden die ik ken vanuit mijn thuisland?**
- **Ik zou graag voedingsmiddel x kopen om typisch gerecht y klaar te maken uit mijn thuisland. Kunnen jullie dit voorzien in de sociale kruidenier of een alternatief voedingsmiddel voorstellen?**

Deze brochure helpt je op weg om je klanten een zo goed mogelijk advies te geven, op maat van hun leven. Ook voor klanten met een **migratieachtergrond of een andere (etnisch-)culturele achtergrond.**



“Het eerste en belangrijkste advies:
laat je veronderstellingen over de klant die voor jou staat los.”



Klanten helpen? Begin bij een open houding

Heb je zelf geen migratieachtergrond? Dan aarzel je misschien soms om mensen met een migratieachtergrond gepast advies te geven over gezonde voeding. Heb je wel zelf een migratieachtergrond? Dan is het nog niet evident om klanten met een andere culturele achtergrond of Vlaamse achtergrond gepast te adviseren.

Deze brochure helpt je op weg. Met **kort en bruikbaar advies** over hoe je je klanten zo goed mogelijk verder kan helpen. **Het eerste en belangrijkste advies luidt: laat je veronderstellingen over de klant die voor jou staat los.** Sommige klanten met een migratieachtergrond willen Belgische ingrediënten en gerechten leren kennen en verwachten hiervoor tips van jou. Anderen willen dat niet en hopen ingrediënten en gerechten die voor hen vertrouwd zijn terug te vinden.

Probeer met een zo open mogelijke houding te ontdekken wat je klanten interesseert. Stel hen vragen:

- **Welke ingrediënten zoeken ze?**
- **Welke gerechten vinden ze lekker?**
- **Wat maken ze thuis zelf klaar?**
- **Welke groenten (of peulvruchten, of welk fruit) kweken ze in hun moestuin?**
- **Waar doen ze hun boodschappen?**
- **Over welke gerechten of ingrediënten doen de kinderen moeilijk?**
- ...

Door zulke vragen te stellen help je je klanten op weg naar **een betaalbare en gezonde maaltijd** die ze zelf lekker vinden.

We starten hieronder met enkele tips die het makkelijker kunnen maken voor klanten met een migratieachtergrond om bij jullie te winkelen of te eten.

GRAAG MEER ACHTERGRONDINFORMATIE OVER GEZONDE EN MILIEUVERANTWOORDE VOEDING? OF OVER EETGEWOONTEN IN VERSCHILLENDE ANDERE CULTUREN? JE VINDT HET ALLEMAAL OP DE **WEBSITE VAN GEZOND LEVEN**.

MEER LOKALE ONDERSTEUNING NODIG IVM THEMA VOEDING EN ANDERE GEZONDHEIDSTHEMA'S? SCHAKEL DE HULP VAN JOUW **LOGO** IN.

GEZONDE DORSTLESSERS



Kraanwater: de beste keuze

In België is water van de kraan geleverd door drinkwatermaatschappijen perfect drinkbaar. **Het drinkwater wordt hier heel vaak gecontroleerd en is van goede kwaliteit.** Maar uit een recent behoefteonderzoek bij sociale voedselvoorzieningen weten we dat sommige klanten dit niet weten. Kraanwater is een perfect alternatief voor flessenwater: het **is goedkoper en milieuvriendelijker** (minder verpakkingen). Laat dit aan jullie klanten weten. Bied kraanwater gratis aan tijdens de maaltijd en geef het goede voorbeeld door het zelf te drinken in het sociaal restaurant. Graag water met een smaakje? Voeg eens het volgende toe:

- vers citroen- of limoensap
- muntblaadjes
- komkommer
- stukjes fruit zoals besjes

En wat met een eventuele chloorsmaak? Laat je glas of karaf met water een paar minuten staan, zo verdampt de chloor vanzelf.

Wil je meer weten over kraanwater in België?
Lees deze interessante, eigenwijze visie.



Zoet moet niet

Bieden jullie koffie of thee aan?

Vermijd dat je klanten die té zoet maken:

- Zet suiker(klontjes) en andere zoetmakers zoals honing **uit het zicht** of neem ze helemaal weg: zo kunnen en zullen jullie klanten er minder voor kiezen.
- Help je klanten om minder suiker te gebruiken of om er helemaal mee te stoppen. Stel hen voor om geleidelijk aan **minder klontjes** te nemen: van 2 klontjes naar eentje en de week erop een halfje.

Nog een tip: voorzie suiker bij één koffie of thee en hou de rest van de dag zonder suiker. Je kan als tussenstap (suikervrije) zoetstoffen gebruiken, zoals stevia en aspartaam. Maar ook die moet je geleidelijk afbouwen.

Hier zijn alvast meer tips voor een gezond drankenaanbod. Ze zijn gemaakt voor werknemers in bedrijven en zeker nuttig voor jullie!

BASIS INGREDIËNTEN EN BEREIDING



GROENTEBOULLON

Geef je soepen smaak met groentebouillon, niet met vleesbouillon(blokjes). Zo kunnen ook vegetariërs en moslimklanten je soep eten. Of laat het bouillonblokje achterwege en leef je creatief uit met kruiden en specerijen.



KRUIDEN EN SPECERIJEN

Verse of gedroogde **kruiden en specerijen** brengen maaltijden op smaak en verhinderen dat je (te veel) zout moet toevoegen. Inspiratie voor kruidengebruik haal je o.a. in de mediterrane, Marokkaanse, Indische en Afrikaanse keuken. Vraag de mensen met een andere (etnisch-culturele) achtergrond die je kent om tips i.v.m. het gezonder smaakvol maken van hun maaltijden. Pas die tips toe in jullie gerechten en geef ze door aan andere klanten.



GEVOGELTE

Ten slotte nog dit: gevogelte is een betere keuze dan rood vlees, zowel voor de gezondheid als voor het milieu. Gevogelte heeft geen aantoonbare negatieve effecten op onze gezondheid, terwijl dat bij grote hoeveelheden rood vlees wel het geval is. Zet daarom vaker wit vlees op het menu i.p.v. rood vlees: gezonder, milieuvriendelijker én geschikt voor moslimklanten die geen varkensvlees eten, hindoeklanten die geen rundsvlees eten ... Nóg gezonder en beter voor het milieu: wat vaker vegetarische gerechten aanbieden. Daarover lees je verder meer.

AANDACHT VOOR SPECIFIEKE VOEDINGSWIJZEN

Halal



Uit de behoeftebevraging die wij eind 2018 uitvoerden rond gezonde voeding in sociale voedselvoorzieningen bleek dat jullie veel en vaak vragen krijgen over welke voedingsmiddelen uit jullie aanbod **wel/niet halal** zijn.

Het antwoord daarop is niet zo eenzijdig. Alles hangt af van hoe strikt je het concept 'halal' moet afbakenen, want dit kan sterk verschillen van klant tot klant. Kijk je 'alleen' naar de ingrediënten (bv. geen gelatine van varkensbeenderen, geen varkensvlees, geen alcohol ...) of ook naar de slachtmethode? Sommige moslims zullen rundvlees dat niet halal geslacht is wel eten, anderen niet.

Vegetarische voedingsmiddelen zijn vaak interessant. Want alle groenten, brood- en andere graansoorten en al het fruit zijn halal. (Specifieke soorten) zeevruchten zijn voor sommige moslims halal, voor anderen niet. Dat hangt af van welke leerschool ze binnen de islam volgen. Voorbeelden van die zeevruchten zijn: mosselen, garnalen, oesters, zee kreeften en krabben.

Hier zijn enkele algemene richtlijnen:

- **Wees eerlijk.** Vraagt er een klant jou of een maaltijd of ingrediënt halal is, maar weet je dit niet? Zeg dat dan gewoon zo tegen hem of haar. Misschien weet een collega meer?
- **Prijs vegetarische alternatieven aan zoals peulvruchten** (kikkererwten, linzen, bonen), tofu en seitan. Let op met meer bewerkte producten zoals vegetarische burgers en worstjes: die bevatten vaak veel zout en vet.
- **Vraag advies aan een lokale imam of andere medewerker van de moskee.** Moslimklanten kunnen jou wel doorsturen naar iemand. Of vraag raad bij een lokale (etnisch-culturele) zelforganisatie of bij een andere vertrouwensfiguur van de moslims die klant zijn in jouw restaurant. Ook de medewerkers van jouw organisatie die zelf een migratieachtergrond hebben, kunnen helpen. Zij zijn vaak wel op de hoogte van de halalvoorschriften.

MEER INFO OVER HALALVOEDING VIND JE OP
WWW.GEZONDLEVEN.BE

Vegetarische gerechten



Tonen dat jullie een divers voedingsaanbod nastreven, is belangrijk. Voor klanten die halal eten bijvoorbeeld, maar ook voor de vegetariërs die naar jullie restaurant komen. Laat je klanten weten dat je als personeelslid weinig impact hebt op het aanbod, maar dat je probeert om zo correct mogelijke info mee te geven over de ingrediënten/voedingsmiddelen. Of ga een stapje verder: pas bijvoorbeeld het recept van jullie soepen aan als die nog niet vegetarisch zijn. Maak je soep altijd met een **groentebouillon** en zonder soepvlees of balletjes. Zo kunnen vegetariërs én al wie halal eet ervan proeven.

Goed om te weten: vegetarische maaltijden zijn vaak **goed voor de gezondheid én voor het milieu**. En ze zijn meestal budgetvriendelijker dan vleesmaaltijden. Ga na wat jullie klanten willen: staan ze open voor een vegetarisch aanbod? Wat is mogelijk in jullie restaurant? Kunnen jullie naast het gewone dagmenu ook een vegetarische schotel aanbieden? Of elke week één veggiedag invoeren? Misschien krijgen jullie via het Sociaal Huis/OCMW of lokaal bestuur zicht op de behoeften van potentiële nieuwe klanten van jullie restaurant? Zou een groter vegetarisch aanbod nieuwe klanten aantrekken?

INSPIRATIE NODIG VOOR GEZONDE,
BUDGETVRIENDELIJKE EN VEGETARISCHE RECEPTEN?

KIJK OP HET **ZEKER GEZOND-RECEPTENPLATFORM**
OF OP DE ZEKER GEZOND-APP.

MEER INFO OVER **VEGETARISCHE VOEDING EN PEULVRUCHTEN** VIND JE OP DE GEZOND LEVEN WEBSITE.

Andere tips en aandachtspunten

GEEF NIET TÉ VEEL DETAILS OVER DE INGREDIËNTEN

Geef niet té veel details over de ingrediënten van een gerecht. Dat kan klanten – mét of zonder migratieachtergrond – afschrikken, bv. als het gaat om groenten die ze niet kennen. Schrijf dus ‘dagsoep’ of ‘groentesoep’ in plaats van ‘knolseldersoep’. Als de klant wil weten welke soep het precies is, zal hij dat gewoon vragen. Zeker voor kinderen is dit belangrijk. Ze trekken al snel hun neus op voor groentjes die ze niet kennen. Vraagt de klant je wat er precies in een gerecht zit? Som eerlijk en zo volledig mogelijk de ingrediënten op. Geen idee? Geef dat dan aan en vraag het na in de keuken.

KEUZEVRIJHEID

Zorg dat klanten genoeg keuzevrijheid hebben en bied naast het vaste menu of de dagschotel gezonde extra's aan, bv. via een saladebar. Zo kan de klant altijd kiezen voor voldoende groenten en kunnen zij die niet zo vertrouwd zijn met de klassieke Vlaamse gerechten, toch hun honger stillen met groenten en peulvruchten uit de saladebar (indien (een deel van) het vaste menu hen niet bevalt).

STEL HET VOEDINGSAANBOD EN DE TOELEVERING VAN JE ORGANISATIE IN VRAAG

Stel het voedingsaanbod en de toelevering van je organisatie in vraag. Je kijkt naar je klanten en hun wensen zonder vooroordelen. En zo kan je ook jullie volledige manier van werken onder de loep nemen en alle veronderstellingen loslaten. Misschien staan jouw klanten minder weigerachtig tegenover vegetarische maaltijden dan je zou denken en kan je daarom meer of anders aan de slag gaan met verse voedseloverschotten (verse groenten en fruit)? Vraag dit aan je klanten, op een informele manier. Wie weet kan je meer verse voedseloverschotten gebruiken en verwerken door je weekmenu minder strikt in te plannen? In spaghetti-sauzen of stoofpotjes bijvoorbeeld kan je veel verschillende groenten verwerken en je moet je daarvoor niet vasthouden aan de standaardgroenten zoals tomaat, ajuin en wortelen. Ga misschien op zoek naar handelaars die zelf halhalvoedingsmiddelen aanbieden en eventueel willen doneren aan het sociaal restaurant.



Mogelijke partners en adviesverleners

- **imam van de plaatselijke moskee**
Vraag na bij je klanten hoe je best contact opneemt of win via de klant wat info in.
- **andere medewerkers van de lokale moskee die socioculturele activiteiten organiseren**
- zelforganisaties, via de **Federatie van sociaal-culturele verenigingen van mensen met een migratieachtergrond**
- **Minderhedenforum**
- Maak zeker kennis met jouw lokale **Logo** (Lokaal Gezondheidsoverleg) en bekijk hun aanbod. Voor superdiverse en gezonde voeding worden de Logo's ondersteund door het Vlaams Instituut Gezond Leven. Een voorbeeld van hun aanbod:

Kleurrijk Gezond
- Vlaams Instituut Gezond Leven i.s.m. de Logo's

Interactieve groepsessies op maat die mensen met een migratieachtergrond op een laagdrempelige manier motiveren om gezond te eten en genoeg te bewegen.

WIJ WILLEN LEREN UIT JOUW ERVARINGEN!

Vond je de informatie in deze brochure inspirerend? Heb jij nog extra ideeën vanuit jouw praktijkervaring? Of kloppen bepaalde zaken echt niet volgens jou? Laat het ons zeker weten! Zo kunnen we deze tekst nog bruikbaar maken voor jouw collega's en jouw klanten.

Alle aanvullende ideeën en bedenkingen mag je altijd bezorgen aan An Lebacqz [via mail](#) of telefonisch op het nummer 02 422 49 64. An is onze collega bij het Vlaams Instituut Gezond Leven die werkt rond gezonde voeding bij mensen in een maatschappelijk kwetsbare situatie.



COLOFON

SUPERDIVERSE EN GEZONDE VOEDING IN SOCIALE VOEDSELVOORZIENINGEN

wegwijzer voor in restaurants/ bij bereide
(afhaal)maaltijden (die aan huis geleverd worden)

Deze publicatie is een realisatie van het Vlaams Instituut
Gezond Leven met steun van de Vlaamse overheid.

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Vlaams Instituut Gezond Leven vzw
Linda De Boeck
Gustave Schildknechtstraat 9
1020 Brussel

© 2020, Vlaams Instituut Gezond Leven vzw,
All rights reserved

Niets uit deze uitgave mag verveelvoudigd en/of open-
baar gemaakt worden door middel van druk, fotokopie,
microfilm of op welke andere wijze ook zonder vooraf-
gaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Voor
educatieve, pedagogische en sociale doeleinden die
geen commercieel oogmerk hebben, mag al het materi-
aal vrij gebruikt worden mits correcte bronvermelding
van deze publicatie.

www.gezondleven.be

