

## Konzept für den Pausenverkauf von einfach zuzubereitenden Speisen an der Herigoyen Schule in Sulzbach am Main

**Zielsetzung:** Der regelmäßige Pausenverkauf an der Schule soll nicht nur leckere und gesunde Speisen bieten, sondern auch die Schüler in die Prozesse der Zubereitung und des Verkaufs einbinden. Dies fördert ein Bewusstsein für Ernährung, stärkt das Gemeinschaftsgefühl und unterstützt gleichzeitig die Klassenkassen.

### 1. Organisation und Planung

- **Wechselnde Klassenorganisation:**
  - Der Pausenverkauf soll regelmäßig von den Klassenelternsprechern organisiert werden.
  - Dazu stimmen sich die Klassenelternsprecher zu Beginn des Schuljahres bis spätestens Ende Oktober innerhalb der jeweiligen Klasse ab, an welchem Freitag zwischen November bis zum Ende des Schuljahres ein Pausenverkauf stattfinden soll.
  - Die Klassenelternsprecher melden den mit den Eltern der jeweiligen Klasse vereinbarten Termin per Email an den Elternbeirat (Mailadresse: elternbeirat@schule-sulzbach.de). Sollte ein Freitag bereits an eine andere Klasse vergeben sein, gibt der Elternbeirat eine Rückmeldung an die Klassenelternsprecher, die wiederum einen alternativen Tag abstimmen müssen.
  - Eine Übersicht der Pausenverkäufe ab November bis zum Ende des jeweiligen Schuljahres wird über den Elternbeirat von der Schule auf deren Homepage veröffentlicht (Reiter „Elternbeirat“).
- **Elternbeirat:**

Nach den unter Punkt 1 erfolgten Terminfindungen wird der Elternbeirat vor Beginn der Pausenverkäufe die Klassenelternsprecher zu einer Einweisung in die Hygienevorschriften und zum allgemeinen Ablauf der Pausenverkäufe einladen.
- **Einsatz der Kinder:**
  - Bestandteil des Pausenverkaufs ist nach Möglichkeit der Einbezug der Kinder, um ihnen ein Erlebnis zu bieten, sie an das Thema Nahrungsmittel heranzuführen aber auch lernen Verantwortung zu übernehmen.
  - Der Umfang des Einbezugs der Kinder muss im Vorfeld zwischen Klassenelternsprechern und Klassenlehrer und unter Berücksichtigung des Alters der Kinder erfolgen.

### 2. Bildungsaspekt

- **Themenvermittlung:**
  - Durch die Einbindung in die Zubereitung und den Verkauf, lernen die Schüler den bewussten Umgang mit Lebensmitteln und deren Herkunft.
  - Demnach sollte jeder Pausenverkauf unter ein bestimmtes Motto gestellt und das Angebot demnach zumindest in Teilen ausgerichtet werden, siehe dazu auch Punkt 3. So können zum Beispiel auch Handwerker und Betriebe aus dem Umkreis eingeladen werden, um den Kindern während des Verkaufs die Herkunft und Herstellung von Nahrungsmitteln zu erklären (bspw. Bäcker, Bauern). Dies ist im Vorfeld mit der Schulleitung abzustimmen.
- **Projektarbeit:**
  - Die Schüler können im Rahmen des Unterrichts Projekte zu den Themen Regionalität, Saisonalität und gesunde Ernährung erarbeiten, die zur Vorbereitung des Pausenverkaufs dienen oder von den Kindern während des Verkaufs vorgestellt werden können.
  - Dazu ist im Vorfeld eine Absprache zwischen den Klassenelternsprechern und dem jeweiligen Klassenlehrer zu treffen.
- **Elternabende:**

Die Schulleitung unterstützt die Neuausrichtung des Pausenverkaufs und es werden Informationen zu gesunder Ernährung und nachhaltigem Konsum auch regelmäßig bei Elternabenden thematisiert.

### 3. Speisenangebot

Unter Berücksichtigung des Punkt 2, sollten die im Pausenverkauf angebotenen Speisen zuvor innerhalb der Eltern der jeweiligen Klasse abgestimmt werden und die folgenden Prinzipien berücksichtigen

- **Beliebte Klassiker:**

Würstchen mit Brötchen, Muffins und Obstspieße bleiben im Angebot und sollten gesund gestaltet werden.
- **Regionalität und Saisonalität:**

Verwendung regionaler und saisonaler Produkte zur Förderung des Bewusstseins für lokale Lebensmittel

→ **Vorschläge zur Regionalität und Saisonalität**

  - a. **Frühling (März - Mai):** Erdbeeren, Spargel, Rhabarber, Spinat
  - b. **Sommer (Juni - August):** Kirschen, Himbeeren, Johannisbeeren, Gurken, Tomaten, Zucchini
  - c. **Herbst (September - November):** Äpfel, Birnen, Trauben, Kürbis, Karotten
  - d. **Winter (Dezember - Februar):** Äpfel, Birnen, Grünkohl, Rote Bete

- **Gesundheitsfokus:**  
Berücksichtigung von zuckerarmen und gesunden Varianten wie Vollkornbrötchen, Gemüsemuffins und Obstspieße mit Joghurt-Dip.  
→ **Vorschläge für gesunde Speisen**
  - a. **Frühling:** Erdbeer-Rhabarber-Muffins, Spargelsalat, Spinat-Feta-Schnecken
  - b. **Sommer:** Obstspieße mit Beeren, Tomaten-Gurken-Salat, Zucchini-Muffins
  - c. **Herbst:** Apfel-Birnen-Muffins, Kürbissuppe, Karottensticks mit Dip
  - d. **Winter:** Apfel-Zimt-Muffins, Grünkohlchips, Rote-Bete-Salat
- **Zutatenliste:**  
Die Erstellung einer Zutatenliste von den Eltern, die Speisen zubereiten, und zentrale Dokumentation der Zutatenliste im dafür vorgesehenen Ordner ist obligatorisch und zum durch Vorgaben der Lebensmittelinformationsverordnung vorgegeben (Ordner „Pausenverkauf“ im Raum 12 „Erste-Hilfe-Raum“ in der Schule). Die Einweisung dazu erfolgt durch den Elternbeirat, siehe Punkt 1 „Elternbeirat“.

#### 4. Kommunikationsstrategie

- **Information:**  
Regelmäßige Informationen über anstehende Pausenverkäufe, Speisenangebote und Themenabende werden über die Homepage der Herigoyen Schule, Reiter „Elternbeirat“ und „Aktuelles“ zur Verfügung gestellt. Das beinhaltet insbesondere dieses Konzept, anstehende Pausenverkäufe, Hygienekonzept etc.
- **Ansprechpartner zu allgemeinen Fragen zum Pausenverkauf:**  
Bei allgemeinen Fragen zum Pausenverkauf oder Bedarf von Erfahrungswerten, steht der Elternbeirat unter der Mailadresse [elternbeirat@schule-sulzbach.de](mailto:elternbeirat@schule-sulzbach.de) zur Verfügung

#### 5. Einkauf und Vorbereitung

- **Vorbereitung:**  
Vor dem eigentlichen Pausenverkauf wird von der jeweiligen Klasse ein Thema des Pausenverkaufs zusammen mit den Klassenelternsprechern eigenständig festgelegt, wonach der Pausenverkauf unter Berücksichtigung der Punkte 2 und 3 durchgeführt werden soll.
- **Einkauf:**  
Die Eltern besorgen die erforderlichen Zutaten, dabei sollten vorzugsweise auf regionale und saisonale Produkte zurückgegriffen werden.
- **Zubereitung:**  
Die Speisen werden vor dem Verkauf oder am Morgen des Verkaufstages zusammen mit den Kindern zubereitet (in Absprache mit der Lehrkraft).
- **Themenvermittlung:**
  - Um den Punkt 2 „Bildungsaspekt“ zu würdigen, informieren die Klassenelternsprecher die Klassenlehrer im Vorfeld über den anstehenden Pausenverkauf und stimmen sich mit diesem ab, wie die Kinder in die Vorbereitung und Durchführung des Pausenverkaufs eingebunden werden können.
  - Zudem soll der Klassenlehrer den Pausenverkauf, insbesondere das Thema gesunde Ernährung unter Berücksichtigung des Lehrplans, in den Unterricht integrieren und damit ein Bewusstsein dafür schaffen.
- **Auslagen:**
  - Eltern der jeweiligen Pausenverkauf-Klassen, die sich nicht aktiv am Pausenverkauf engagieren können, unterstützen diese durch eine Geld-Spende, von denen die jeweiligen Lebensmittel besorgt werden.
  - Sollten die Kosten der Einkäufe die zuvor eingesammelten Spenden übersteigen, werden den Einkäufern die Mehrkosten aus der Klassenkasse bzw. den Einnahmen aus dem jeweiligen Pausenverkauf zurückerstattet.
  - Sollte es innerhalb der jeweiligen Klasse zu wenig Unterstützung in der Vorbereitung und Durchführung des Pausenverkaufs geben, liegt es im Ermessen der Klassenelternsprecher der Klasse den Pausenverkauf im Vorfeld abzusagen. Darüber ist der Elternbeirat per Email ([elternbeirat@schule-sulzbach.de](mailto:elternbeirat@schule-sulzbach.de)) rechtzeitig zu informieren.

#### 6. Verkaufsprozess

- **Durchführung:**
  - Der Verkauf findet in der ersten Pause und je nach Verfügbarkeit der Speisen in der zweiten Pause statt.
  - Die Schüler unterstützen oder übernehmen unter Anleitung der Eltern den Verkauf, unter Berücksichtigung des Alters der Kinder und in Absprache mit dem Klassenlehrer.
- **Verkaufsstand:**
  - Der Verkauf findet ausschließlich an der Theke in der Aula der Herigoyen Schule statt.
  - Die entsprechenden Mittel (bspw. Kasse, erforderliches Geschirr) sind von den jeweiligen Eltern zu stellen.

- **Preise:**
  - Die Preise werden so kalkuliert, dass die Auslagen der Eltern gedeckt sind und ein kleiner Gewinn für die Klassenkasse erzielt wird.
  - Die Verkaufspreise sollten jedoch zwischen 0,50€ und 1,50€ liegen. In dem Zusammenhang kann auf Erfahrungswerte und Richtwerte im Ordner „Pausenverkauf“ um Raum 12 „Erste-Hilfe-Raum“ in der Schule zurückgegriffen werden

## 7. Gewinne und Klassenkasse

- **Gewinnverwendung:**  
Der Gewinn aus dem Verkauf (unter Abzug der Auslagen) kommt der jeweiligen Klassenkasse zugute und kann für Klassenfahrten, Ausflüge oder andere gemeinsame Aktivitäten verwendet werden.

## 8. Beispiel für einen Ablaufplan

1.
  - **Abstimmung der Klassenelternsprecher mit den Eltern der jeweiligen Klasse:**
    - Festlegung des Mottos und thematische Ausrichtung des Pausenverkaufs
    - Eventuell Kontaktaufnahme mit lokalen Herstellerbetrieben, Bauern, Handwerker und Abstimmung mit diesen. Eine Absprache mit der Schulleitung im Vorfeld ist obligatorisch.
    - Planung des Angebots und Verteilung der Aufgaben
    - Information an den Klassenlehrer über den anstehenden Pausenverkauf zu thematischer Integration in den Unterricht und zur Möglichkeit der Unterstützung des Pausenverkaufs durch Kinder im Vorfeld und während des Verkaufs
2.
  - **Einkaufsliste erstellen:**  
Berücksichtigung von Regionalität und Saisonalität.
  - **Schüler informieren:**  
Einbindung der Schüler in die Planung und Vorbereitung, in Absprache mit der Klassenlehrkraft.
3.
  - **Einkauf der Zutaten:**  
Eltern kaufen die benötigten Lebensmittel ein.
  - **Vorbereitung mit den Schülern:**  
Am Tag vor oder am Morgen des Verkaufs werden die Speisen zusammen mit den Schülern unter Absprache mit dem Klassenlehrer zubereitet.
4.
  - **Verkaufstag:**  
Durchführung des Pausenverkaufs mit aktiver Beteiligung der Schüler, in Absprache mit der Klassenlehrkraft.
  - **Feedbackrunde:**  
Sammlung von freiwilligem Feedback zur Verbesserung des nächsten Verkaufs.

Dieses Konzept fördert nicht nur den Verkauf gesunder und leckerer Speisen, sondern stärkt auch das Gemeinschaftsgefühl und die Ernährungsbildung der Kinder. Die Einbindung der Eltern und Schüler in den gesamten Prozess sorgt für eine erfolgreiche Umsetzung und nachhaltige Wirkung.