



# MEER ALCOHOLVRIJE DRANKEN OP UW KAART?

LAAT U INSPIREREN EN GA VOOR EEN KWALITEITSVOL AANBOD



# Voorwoord

Horeca Vlaanderen slaat in 2018 de handen in elkaar met diverse partijen om de horeca-ondernemer tips en tricks aan te reiken om de groeiende groep van mensen, die geen (of minder) alcohol drinken, een kwaliteitsvol alternatief aan te bieden.

We zien niet alleen een groeiende bewustwording rond gezondheid en de zoektocht naar 'iets anders dan cola'. Ook de BOB-campagnes maken de bevolking er attent op dat alcohol drinken en rijden niet samengaan. Met andere woorden, het aantal mensen dat bewust geen alcohol drinkt wordt steeds groter en dat biedt u de perfecte gelegenheid om uw assortiment uit te breiden.

Denk ook aan de eerste editie van Tournée Minérale in februari 2017. Dit initiatief van de Stichting tegen Kanker en de Druglijn daagde de bevolking uit om een maand lang geen alcohol te drinken. Meer dan honderdduizend Vlamingen reageerden op deze oproep en registreerden zich op de website. Een enorm succes! Deze campagne toont overduidelijk de groeiende interesse in non-alcoholische dranken, ook van mensen die regelmatig alcohol drinken.

Deze doelgroep geeft u een kans om u te onderscheiden van uw collega's. Een creatief aanbod aan non-alcoholische dranken kan u bovendien een mooie extra marge opleveren. Meer verkopen, een hogere marge, is meer winst én tevreden klanten!

U bent overtuigd en wil aan de slag? In deze inspiratiegids vindt u heel wat praktische tips om een kwaliteitsvol non-alcoholisch aanbod aan te bieden aan uw klanten. Van de 'basics' tot tips voor mocktails én up-selling. Laat u inspireren en breid uw drankenkaart uit met verrassende en lekkere non-alcoholische dranken.

Filip Vanheusden,  
Voorzitter Horeca Vlaanderen

# Waarom? Klanten en marge!

Dé vraag die u zich ongetwijfeld stelt: waarom zou u meer aandacht besteden aan non-alcoholische dranken in uw horecazaak? Heel simpel: de consument vraagt ernaar én het levert u een mooie extra marge op. Ideaal toch?

Er is een steeds groter wordende groep van consumenten die geen, of weinig, alcohol drinken. Enerzijds omwille van gezondheidsredenen, noodzaak of zwangerschap, anderzijds is het een nieuwe en blijvende trend die niet meer terug te draaien valt. Uit onderzoek van de VAD (koepel van de Vlaamse organisaties die werken rond alcohol en andere drugs) uit 2016 blijkt dat 16% van de Vlamingen nooit alcohol drinkt. Daarnaast toont een onderzoek van Foodservice Alliance (2017) aan dat van alle consumenten die iets dronken in een Vlaamse horecazaak 62% voor een non-alcoholische en 38% een alcoholische drank koos.

Daarnaast heeft de BOB-campagne ook steeds meer succes, meer en meer wordt een BOB voorzien die ervoor zorgt dat iedereen veilig thuis geraakt. Tot slot berichtte de pers in november 2017 over de vastgestelde blijvende gedragsverandering bij deelnemers aan Tournée Minérale editie 2017. Er zijn steeds meer mensen die hun alcoholverbruik verminderen of zelf helemaal terugschroeven.

Een probleem of eerder een uitdaging? Met een uitgebreid én kwaliteitsvol aanbod aan non-alcoholische dranken zal u dit nieuw segment van klanten kunnen lokken én kan u voor al uw gasten een meerwaarde bieden. Maakt u daarnaast ook uw eigen dranken? Dan staat u nog een trapje hoger, want dan kan u uw klanten een exclusiviteit aanbieden. Dit versterkt de uitstraling van uw zaak én is een troef die u kan uitspelen in uw communicatieplan.

Deze trend vertaalt zich in kansen voor u als ondernemer. Wanneer u inspeelt op de vraag van consumenten naar een groter en meer kwaliteitsvol aanbod aan non-alcoholische dranken, zal u dit ook voelen in uw omzet. Er valt namelijk meer marge te verdienen en gekoppeld aan verkooptechnieken (up-selling), zal uw omzetcijfer stijgen.

In deze gids geven we u tips om het non-alcohol-aanbod in uw zaak tot een succes te maken. We bieden u een overzicht van de soorten non-alcoholische dranken en geven u vervolgens recepten mee voor dranken die u zelf kan maken. We reiken u handvaten aan om non-alcoholische dranken te combineren met voeding én om ze (beter) te verkopen. Vervolgens kan u een aantal getuigenissen van ondernemers lezen. Tot slot geven we nog extra informatie over foodlabs en opleidingen.

# Kant-en-klaar aanbod:

## Eenvoudig te integreren in uw drankenkaart!

Bij een non-alcoholisch aanbod denkt u in een reflex waarschijnlijk eerst aan water en de traditionele frisdranken, zoals Coca Cola en Fanta, of een mierzoete mocktail. Maar er bestaat zoveel meer! Durf verder te gaan dan de platgetreden paden en u zal merken dat een hele nieuwe wereld voor u open gaat.

Hieronder geven we u een overzicht van de soorten non-alcoholische dranken die op de markt zijn. Per soort geven we een aantal voorbeelden, maar er is zeker nog meer aanbod in de handel verkrijgbaar!

Wedden dat u uw non-alcoholische drankenkaart meteen creatief kan uitbreiden?

### WATER

Het voordeel van water is uiteraard dat het geen calorieën bevat. Naast het 'gewone' plat en bruisend water, zijn er echter ook alternatieven op de markt, zoals:

- Gearomatiseerde waters, bijvoorbeeld Spa Touch en Chaudfontaine Fusion
- Kokoswater, bijvoorbeeld van Healthy People en Vita Coco

### ALCOHOLVRIJE BIEREN

Naast het uitgebreide aanbod aan bieren in ons land, zijn er ook merken die alcoholvrije bieren produceren, zoals:

- Jupiler 0,0
- Carlsberg 0,0
- Hoegaarden 0,0
- Palm NA ( $\leq 0,25\%$  vol. alc.)
- Maes Radler-varianten, zoals Maes Radler Agrum 0,0% (0,0% vol. alc.)
- Maes Pils Alcoholvrij (0,4% vol. alc.)

### SAPPEN

Op de markt zijn er heel wat producenten die kwaliteitsvolle fruit- en groentesappen produceren. Probeer bijvoorbeeld eens:

- Fruit- en groentesappen van Pajottenlander
- Berkensap van Sealand Birk, bijvoorbeeld vlierbloesem of gember/limoen
- Fruitsappen van Verhofstede
- Perensap van Deliciouslyhealthy
- Fruitsappen van De Drie Wilgen
- Fruit-en groentesappen van Weldenhof

## ALTERNATIEVE (FRIS)DRANKEN

Naast de gekende (suikerrijke) frisdranken is er ondertussen ook een uitgebreid aanbod aan alternatieven. Kent u deze al?

- Finley: een caloriearme sprankelende frisdrank, bijvoorbeeld citroen-vlierbloesem
- Bionade/Bionina: biologische frisdranken, bijvoorbeeld granaatappel-veenbes
- Tao: frisdrank met natuurlijke fruit- en plantenextracten, bijvoorbeeld Fure Infusion Green Tea
- Crodino: Italiaans non-alcoholisch aperitief
- Tonic: frisdrank met kinine, bijvoorbeeld Fever-Tree, Schweppes en Ledger's
- Ginger Ale: frisdrank met gember, bijvoorbeeld Schweppes Ginger Ale en Fever-Tree Ginger Ale
- Almdudler: Oostenrijkse kruidenlimonade

## (KOUDE) KOFFIE EN THEE

Warme koffie en thee kent iedereen, maar u kan uw gasten verrassen met de koude versie.

Enkele voorbeelden:

- Ice tea van Pure Leaf
- Ongezoete thee van Pukka
- Iced coffee
- Cold Brew coffee

Er is een wezenlijk verschil tussen iced coffee en cold brew. Iced coffee is vers gezette koffie die u laat afkoelen en met ijs serveert. Cold brew coffee is koud gezet (zie recept in deel 3). Iced coffee is veelal bitterder omdat de koffie langer heeft kunnen trekken op hogere temperatuur. Cold Brew brengt de fruitige smaken in koffie meer naar voren.

Hoe maakt u iced coffee? Stappenplan:

1. Zet de koffie sterker dan u normaal zou zetten.
2. Laat afkoelen tot kamertemperatuur.
3. Zet minstens 2 uur in de koelkast.
4. Serveer in een glas gevuld met ijs en werk af met melk en/of suikersiropen.

## GEFERMENTEERDE DRANKEN

Dé trend van nu: fermentatie! Maar weet u ook wat het inhoudt? Eenvoudig gezegd is fermentatie een proces waarbij bacteriën, schimmels en gisten gebruikt worden om een voedingsmiddel te maken.

Hieronder een aantal voorbeelden van gefermenteerde dranken:

- Water kefir, bijvoorbeeld Nahua Kefir van El Gusto Loco  
Kefir is een verfrissend, licht bruisend, probiotisch, maar eenvoudig zelf te bereiden frisdrank. (zie recept in deel 3). Het bevat een keur aan rechtsdraaiende melkzuurbacteriën (worden gemakkelijker afgebroken in het lichaam dan linksdraaiende) en gisten die in een symbiose samenleven. Waterkefir bevat na bereiding vitamine B1, B2, B6, B12 C en H.

- Shrub: siroop op basis van fruit, suiker en appelazijn: om toe te voegen bij andere dranken, bijvoorbeeld Nahua Shrub van El Gusto Loco
- Kombucha: gefermenteerde drank op basis van groene thee, bijvoorbeeld kombucha van Cult en van Carpe Diem
- Brusq: een bruisende aperitief op basis van aromatische hop en citrus
- Nagra: lichtbruisende biodrank op basis van gerstemout

## ZUIVELGEBASEERDE DRANKEN

Misschien een vreemde eend in deze rij, maar alle dranken op basis van zuivel (of zuivelvervangers) bevatten uiteraard ook geen alcohol en kan u uw klanten aanbieden wanneer dit past binnen uw concept:

- (Karne)melk: bij karnemelk worden melkzuurbacteriën toegevoegd aan magere melk, waardoor de lactose wordt omgezet in melkzuur. Dat zorgt voor de 'zurige' smaak.
- Lassi: yoghurtdrink afkomstig uit Azië, op basis van yoghurt, water, kruiden en fruit
- Melkkefir: Zie uitleg waterkefir. Echter hier gebruikt u een melkkefirkorrel en zuivel als basis.
- Gearomatiseerde melk: voeg vanille, kaneel, steranijs, chili of een specerijenmix toe aan melk
- Drinkyoghurts: zoals het woord het doet vermoeden is dit yoghurt die u kan drinken
- Drankjes op basis van zuivelvervangers, zoals kokosmelk, havermelk, amandelmelk, rijstmelk en sojamelk

## ALCOHOLVRIJE SPIRIT

- Seedlip: non-alcoholische spirit. Serveren door te mengen met tonic.

## OPGEPAST MET DRANKAFNAMECONTRACTEN!

Heeft u als ondernemer een drankafnameovereenkomst met een brouwer of een drankenhandelaar? Lees dan aandachtig uw contract na met betrekking tot welke dranken (van welke merken) u mag verkopen.

Sinds 1 maart 2016 is de gedragscode voor drankafnameovereenkomsten van kracht voor alle nieuwe contracten. Vanaf 1 maart 2018 zal deze gedragscode van toepassing zijn op alle bestaande contracten.

De gedragscode stelt dat koude dranken, maar ook koffie en variëteiten, nog steeds onder de exclusiviteit van de brouwer of drankenhandelaar vallen. Alleen andere warme dranken dan 'koffie en variëteiten', vallen buiten de exclusiviteit en kan u vrij verkopen. Hetzelfde geldt voor dranken die u zelf zou maken. Lees dus zeker uw contract nauwkeurig na!

Vragen over de gedragscode of uw drankafnamecontract? Contacteer dan Horeca Vlaanderen.







# ZELF AAN DE SLAG

MAAK UW EIGEN NON-ALCOHOLISCHE DRANKEN!

# Zelf aan de slag:

## maak uw eigen non-alcoholische dranken!

Wanneer u van mening bent dat het 'iets meer' mag zijn dan wat u bij de drankenhandelaar of brouwer vindt, dan kan u ook zelf non-alcoholische dranken maken. Dit vraagt in het begin wel wat tijd, maar eenmaal u de stappen in de vingers heeft, zal u merken dat het vlot aan te leren handelingen zijn.

Bovendien leveren deze dranken u een mooie marge op. Een 'home made drank' is eigen aan uw zaak (en dus exclusief), bijgevolg kan u ook een hogere prijs vragen in vergelijking met dranken die u aankoopt. Uw klanten zullen er ook geen probleem van maken deze meerprijs te betalen, omdat u hen iets uniek aanbiedt.

Hieronder geven we vier voorbeelden, met recept. Proberen.. en proeven!

### ICED TEA

#### Benodigheden voor 1 liter:

- 500ml warm water 95°C
- 12g thee of 35g infusie
- 500g ijsblokjes

#### Bereiding:

- Laat de thee 10 minuten trekken in het hete water.
- Zeef goed door en giet op de ijsblokjes

*Maak een paar testbrouwsels en doe er eventueel wat suiker of honing bij in de warme thee. U kan hier ook naar hartenlust experimenteren met specerijen.*

### COLD BREW KOFFIE

#### Benodigheden:

- 365g gemalen koffie
- 1,65l koud water

#### Bereiding:

- Giet het koude water op de gemalen koffie.
- Laat 12u trekken op kamertemperatuur.
- Zeef door en zet het concentraat in de koelkast. Dit is minstens een week houdbaar.

*U kan de Cold Brew puur drinken met wat ijs of er een mocktail van maken.*

*Vul een tumbler met ijsblokjes. Doe er voor de helft cold brew in en vul aan met tonic. Een heerlijk verfrissende zomerdrink.*

## KEFIR

### Benodigheden:

Waterkefir korrels

Aan te kopen via: [www.kefirshop.nl/](http://www.kefirshop.nl/) , klik op 'bestel nu' en kies voor 'kefir'.

Hier kan u waterkefir (levende korrels) bestellen.

- 1el kefir korrels
- 1l water
- 2 sinaasappels
- 1 citroen
- 5 el suiker

### Bereiding:

- Doe de kefir korrels in een grote pot en los er 4 el suiker in op.
- Snij het fruit doormidden en doe bij in de pot.
- Dek af met een kaasdoekje zodat er geen vliegjes in kunnen.
- Laat de frisdrank 2 dagen fermenteren bij kamertemperatuur.
- Verwijder het fruit en knijp het uit.
- Zeef de frisdrank en doe de kefir korrels opnieuw in een pot. Als u niet direct een nieuwe frisdrank maakt, doe hem dan in ½ l water en doe er 2 el suiker bij.
- Meng 1el suiker door de frisdrank en doe hem in flesjes. Draai de dop er stevig op.
- Laat nog 2 dagen bij kamertemperatuur verder fermenteren. De frisdrank is klaar als u de fles bijna niet meer kan inknijpen.
- Leg in de koelkast en drink best binnen de week op.

*Kefir kan u makkelijk maken van fruit dat tegen zijn einde aan gaat. Zo kan u uw afvalbeleid ook beter in de hand houden. Ook hier kan u naar hartenlust kruiden en specerijen toevoegen. Sinaasappel/citroen is onze favoriet, maar groene appel en munt is ook een aanrader.!*

## GEMBERBIER

### DE STARTER (OF: BUG)

#### Benodigheden:

- 2cm biologische gember
- 2el suiker
- 100ml water

#### Bereiding:

- Rasp de gember met schil en al fijn.
- Doe de gember met de suiker en het water in een potje. Doe het deksel erop en schud goed door elkaar.
- Zet het potje in de keuken en laat het ongeveer 7 dagen bij kamertemperatuur fermenteren. De van nature op gember aanwezige gistcellen en melkzuurbacteriën zullen zich gaan vermenigvuldigen en zorgen voor een actieve fermentatie.
- Schud het potje elke ochtend en elke avond even door elkaar.

*Wanneer de mix na ongeveer 1 week goed bubbelt en aangenaam ruikt, is uw starter klaar. U kan nu verder gaan en de starter (bug) gebruiken om frisdranken te fermenteren.*

### GEMBERTHEE MAKEN

#### Benodigheden:

- 4cm gember
- 400g rietsuiker
- 4l water

#### Bereiding:

- Rasp de gember met schil en al fijn.
- Breng het water aan de kook en voeg de gember toe. Laat de thee 15 minuten zachtjes koken.
- Roer de suiker door de thee en zet het vuur uit.
- Proef of u de thee lekker vindt. Voeg eventueel nog wat geraspte gember of suiker toe.
- Laat de thee volledig afkoelen.

### GEMBERBIER MAKEN.

#### Stappen:

- Roer de gingerbug door de thee en laat dit 24 uur bij kamertemperatuur staan.
- Zeef het gemberbier en giet het over in petflessen. Vul ze niet helemaal tot boven omdat er de komende dagen koolzuur gaat ontstaan en de flessen anders leegspuiten wanneer u ze open maakt.
- Zet de flessen op het aanrecht en laat ze 2 tot 7 dagen bij kamertemperatuur fermenteren.
- Het bier is klaar wanneer u de flessen bijna niet meer kunt inknippen.
- Zet de flessen in de koelkast om de fermentatie (nagenoeg) te stoppen.

## MOCKTAILS

Horeca Vorming Vlaanderen bezorgde ons deze vier recepten voor eenvoudige mocktails. Het testen zeker waard!



### BASIL SMASH

#### Benodigheden:

- 12 blaadjes basilicum
- 1 tl rietsuiker
- 1,5 cl rietsuikersiroop
- 4 cl versgeperst citroensap
- Henry Thomas Ginger Beer

#### Bereiding:

- Muddle de basilicumblaadjes met de rietsuiker in een stevig 'Old Fashioned' glas.
- Doe hierover het citroensap en de rietsuikersiroop.
- Vul op met crushed ijs tot bovenaan het glas, roer even met de barlepel en top af met Ginger Beer.
- Afwerken doet u met basilicum, citroenzeste en veenbesjes.

### SPICED MANGO LEMONADE

#### Benodigheden:

- 4 cl Monin Spiced Mango
- 4 cl versgeperst citroensap
- 10 cl Ginger Ale

#### Bereiding:

- Doe de Mangosiroop en het citroensap in een mooi, groot limonadeglas, gevuld met ijsblokjes.
- Meng even met de barlepel en vul aan met de Ginger Ale.
- Werk af met een stukje mango, een takje munt en een twist van sinaaszeste.

### RASPBERRY DELIGHT

#### Benodigheden:

- 6 frambozen
- 2 cl rietsuikersiroop
- 1 cl violetsiroop
- 4 cl versgeperst limoensap
- Citroenlimonade

### **Bereiding:**

- Kneus de frambozen in een mooi limonadeglas.
- Giet hierover het limoensap, de rietsuikersiroop en violetsiroop en roer met de barlepel.
- Vul op met crushed ijs en top af met citroenlimonade.
- Als versiering gebruikt u best een verse framboos, takje munt en viooltje.

### CYLANTRITO

#### **Benodigheden:**

- 12 tot 15 blaadjes verse koriander
- 1 tl rietsuiker
- 1,5 cl rietsuikersiroop
- 4 cl citroensap
- Ginger Beer

#### **Bereiding:**

- Kneus de korianderblaadjes in de rietsuiker met de muddler.
- Giet hierover de rietsuikersiroop en het citroensap. Roer even met de barlepel en vul op met crushed ijs.
- Vul af met Ginger Beer (ongeveer 4 cl).
- Garnering: Korianderblaadjes, Citroenzeste en gember.

### BOBTAILS

Wie nog meer inspiratie zoekt, kan ook terecht op de website van de BOB-campagne. [www.bob.be/nl/bobtails](http://www.bob.be/nl/bobtails): hier vindt u feestelijke cocktails met alcoholvrij bier van hier [www.bob.be/nl/t-is-feest-als-bob-kookt/](http://www.bob.be/nl/t-is-feest-als-bob-kookt/): hier vindt u gerechten die u perfect kan combineren met alcoholvrij bier

The image features three tall, clear glasses filled with a vibrant orange-red beverage, likely strawberry lemonade. Each glass is garnished with fresh strawberries, bright green mint leaves, and a slice of lime. The glasses are arranged on a light-colored, textured surface, possibly a marble countertop. The background is a soft, out-of-focus light grey, creating a clean and fresh aesthetic. The text 'FOOD MATCHING' is overlaid in large, bold, white capital letters across the lower half of the image.

# FOOD MATCHING

HOE VOEDING COMBINEREN MET  
NON-ALCOHOLISCHE DRANKEN!

# Foodmatching:

## Hoe voeding combineren met non-alcoholische dranken?

Wist je dat:

- ... we slechts een vijftal basissmaken met onze tong kunnen 'proeven', maar enkele duizenden verschillende geuren/aroma's kunnen opvangen met onze neus? Smaak is een combinatie van de twee. Maak dan ook zoveel mogelijk gebruik van de beide.
- ...aroma's beter worden vastgehouden en vrijgegeven in alcohol dan in water? Dit betekent dat alcoholische dranken gemakkelijker een meer complexe en rijkere smaak hebben dan niet-alcoholische.
- ...het voor niet-alcoholische dranken het dus **nóg** belangrijker is om te spelen met de balans tussen basissmaken (zoet-zuur-zout-bitter-umami) en aroma's? En te werken met ingrediënten die het aroma interessanter maken?  
Dit als alternatief op klassieke tactiek voor frisdranken, namelijk door dranken heel erg suikerrijk en zuur te maken. Die zoete frisdranken combineren trouwens niet altijd goed met een hartige maaltijd. Voorzie dus ook alternatieven met wat meer complexiteit.
- ...vet, net als alcohol, beter aroma's kan vasthouden en vrijgeven dan water? Dranken als koffie, melkdranken of bouillon zijn daarom ook des te smaakvoller omdat zij wat vet bevatten.
- ... de mens 25 receptoren heeft voor de detectie van bittere smaken en slechts 3 tot 5 voor zoete smaken? Evolutionair is dit te verklaren doordat bittere smaken werden gekoppeld aan giftige stoffen in planten.

Voeding matchen met non-alcoholische dranken vormt eigenlijk geen grotere uitdaging dan matching met alcoholhoudende dranken. Het werd gewoon nooit eerder gedaan. Traditioneel koppelen we een gerecht met wijn (of met bier). Non-alcoholische dranken bieden echter veel meer mogelijkheden omwille van de diversiteit in smaken. U zal dus uw creativiteit moeten aanspreken. Door uw gasten te verrassen met creatieve en lekkere combinaties, bindt u ze (nog) meer aan uw zaak en garandeert u een nieuw bezoek én mond-tot-mond reclame. Een kwaliteitsvol aanbod aan non-alcoholische dranken kan u bovendien meer marge opleveren, waardoor het een absolute win-win-situatie is.

Wanneer u voeding combineert met non-alcoholische dranken, moet u rekening houden met een aantal basisprincipes. Er zijn ook een paar dogma's die u moet aanvaarden.

### **Dogma 1: Eten en drinken is niet alleen maar smaak.**

We spreken hier eigenlijk over aroma. Aroma is het geheel van smaak en geur. Wanneer we iets proeven moeten we meenemen dat het een verdeling is van 80/20: 80% geur en 20% smaak. Denk maar aan een verkoudheid. Dan lijkt het alsof u niets meer proeft terwijl eigenlijk enkel uw geur uitgeschakeld is. Zorg er dus altijd voor dat uw geurcomponenten goed zitten en elkaar aanvullen.



## Dogma 2: Smaakbeleving is niet alleen maar aroma.

Uw complete smaakbeleving heeft ook te maken met structuur, temperatuur, mondgevoel en zicht. Dat geeft een totaalplaatje waardoor een aangepaste drank soms een andere wending neemt dan u zou verwachten.

### Basisprincipes

**Mondgevoel:** Wanneer u een gerecht hebt met een 'romig' mondgevoel moet u opletten dat u geen drankje serveert dat hetzelfde doet. Bijvoorbeeld iets zoet. U gaat dan immers 2 lagen op elkaar leggen en geen match krijgen. U kan dit best counteren door iets met koolzuur te drinken of drankjes die wat zuriger zijn. Zo wordt de 'romige' laag in uw mond mee gespoeld en krijgt u de smaken mooi complementair.

**Temperatuur:** Spelen met temperaturen is leuk in een bord, maar u kan ook met uw drankjes in temperatuur wisselen. Thee, ice tea met of zonder ijs. Dezelfde drank die op verschillende temperaturen een heel andere smaakcomplexiteit geeft. Experimenteren is hier dus zeker aan de orde!

**Structuur:** Ook structuur heeft een sterke invloed op uw smaak. Denk maar aan vis met witte wijn en vlees met rode wijn. Het zachte met een frisse malse wijn. Het robuuste met een stevige zware complexe smaak. Dat is ook gangbaar in de combinatie met alcoholvrije dranken. Niet alleen tussen vlees en vis, maar ook "krokant" en "smeuig" hebben een invloed. Een krokante structuur geeft een droger mondgevoel. Gaat u hier een bitter drankje bij drinken dan krijgt u droog op droog. Hier kiest u beter voor iets meer fruitig of zoeter.

Bij het combineren van eten en drinken gaan we uit van het ABC principe.

### Accentueren

U gaat de smaken die in het bord zitten aanvullen in het glas. Eenvoudig gezegd: "smaak zoekt smaak". Het is de meest voor de hand liggende aanpak. Bijvoorbeeld. chocolade moelleux met een bitterzoet drankje, zoals Cold Brew koffie met tonic.

### Brug

Een brug maken of overbruggen. Hierbij zorgt u ervoor dat de ene smaak in het verlengde ligt van de andere, zodat beide elkaar aanvullen. Bijvoorbeeld. Zilte van vis aanvullen met lichte citrustoetsen in het glas, zoals een frisdrank op basis van Kefir en citroen/grapefruit.

### Contrasteren

Meteen het moeilijkste onderdeel van foodmatching. In dit geval bestaat de kunst erin sterk uiteenlopende smaken als het ware samen te smeden tot een aangenaam verrassend geheel. U zoekt naar een clash tussen smaken om op zoek te gaan naar een complexe smaakbeleving. Bijvoorbeeld Blauwe kaas (zout en scherp), fruitig licht zurige drank, zoals Cult Elderberry Lemon.

## Let op!

**Uw gerecht bestaat uit verschillende componenten. Hou hier dan ook rekening mee. Proef uw volledige gerecht en focus u zeker niet op het hoofdingrediënt.**

**Let bij het samenstellen van uw menu zeker op de opbouw van intensiteit. Begin niet met te stevige groentesapjes in het begin van uw menu, maar laat het evolueren. Zowel in stevigheid als in smaakintensiteit.**

### Hulpmiddel

Onderzoek heeft vastgesteld dat sommige combinaties vaak voorkomen in recepten. Het Amerikaanse tijdschrift Scientific American zette deze kennis om in een interactieve tool. Deze kan u raadplegen via onderstaande link. Nieuwsgierig naar veelgemaakte combinaties? Ga dan naar de website en ontdek!

<https://www.scientificamerican.com/article/flavor-connection-taste-map-interactive/>

# Up-selling:

## Verkoop meer via deze technieken!

Het aanbieden van een uitgebreid aanbod aan alternatieve non-alcoholische dranken is een belangrijke eerste stap, maar wil u deze dranken ook verkopen en er meer omzet uit halen, dan is er meer nodig. Hieronder geven we tips over de presentatie van de dranken en technieken om ze (meer) te verkopen.

### Presentatie

Presenteer uw mocktails in extreem mooi glaswerk. Op deze manier zorgt u niet alleen voor een beter gevoel bij uw gast, maar creëert u ook 'added value' en een hogere marge. Op een mocktail verdient u snel 4 euro per stuk. Het is dus zeer belangrijk om non-alcoholische dranken mooier te serveren dan gewone cocktails.

Tiki mugs en koperen Mules zorgen bijvoorbeeld voor een toffe presentatie.

### Drankenkaart

Maak een aparte drankenkaart op voor uw non-alcoholisch aanbod. Zo maakt u direct duidelijk aan uw klanten dat u sterk inzet op dit type dranken en moedigt u hen aan om deze ook te bestellen.

Voorzie bovendien een ruim en gevarieerd assortiment aan niet-alcoholische dranken: waters, frisdranken, mocktails, bieren, aperitieven en digestieven.

Biedt u ook eten aan? Maak dan de link tussen uw non-alcoholisch aanbod en de gerechten die u aanbiedt. Vertel waarom die ene drank past bij dat ene gerecht! Vertel een verhaal en overtuig zo uw klanten.

Biedt uw klanten naast een assortiment aangepaste wijnen ook de mogelijkheid om te kiezen voor een non-alcoholisch arrangement. Zo kan u iedereen een volledige beleving bieden en is deze doelgroep niet genoodzaakt om de hele avond water of frisdrank te drinken. Uw klanten zullen u hier dankbaar voor zijn (lees ook de getuigenissen) én u kan meer omzet genereren uit deze arrangementen. Iedereen tevreden dus!

### Up-selling

TIPS AANBOD: Wees eerst zélf overtuigd van de kwaliteit van uw niet-alcoholisch aanbod.

- Vraag uw drankenhandelaar naar écht speciale niet-alcoholische drankjes.
- Mix zelf een heerlijk niet-alcoholisch drankje. Geen inspiratie? Google, Youtube, Instagram, Pinterest, ...u weet niet waar eerst te kijken! Ook in deel drie van deze gids vindt u al een aantal recepten ter inspiratie.
- Wil u de "traditionele man" overtuigen? Zorg dan dat dranken niet te zoet zijn en maak ze stoer qua uitzicht.
- Geef de drank een leuke naam die authenticiteit en kwaliteit uitstraalt (en die past bij uw zaak/publiek).

MAAK HET DE KLANT GEMAKKELIJK: Breng de meer "speciale en avontuurlijke" non-alcoholische dranken onder de aandacht.

- U verhoogt uw verkoopspercentage van uw mocktail met 67 % wanneer u deze duidelijk naar voor schuift op uw suggestiekaart. Zet uw non-alcoholische dranken dus bovenaan.
- Zet op uw toog een speciale niet-alcoholische drank in de kijker (letterlijk: in beeld).
- Omschrijf op uw krijtbord in aantrekkelijke bewoordingen een speciale niet-alcoholische drank.
- U stelt zelf in verleidelijke bewoordingen een speciale niet-alcoholische drank voor. Voelt u zich hier onzeker bij? Volg dan een gratis opleiding over meer en beter verkopen bij Horeca Vorming Vlaanderen!
- Voorzie een niet-alcoholische "drink of the day/week/month".
- Plaats een aantrekkelijke foto met beschrijving van een zelfbereide drank op de Facebook-pagina.
- Geef een gratis drankje aan een winnaar die wordt geselecteerd uit de personen die liken.

DURFT U? Net dat ietsje meer...

- Verkoop de "Better than Booze"-meter met een zestal proevetjes van aantrekkelijke niet-alcoholische dranken.
- Maak subcategorieën in uw niet-alcoholische kaart; bijvoorbeeld:
  - Opwekkend
  - Verfrissend
  - Gewaagd
  - Veilig en traditioneel (voor waters en frisdranken)
  - ...en gebruik termen die uw klanten aanspreken.
- Maak duidelijk dat u met uw zaak inzet op niet-alcoholische dranken:
  - Wil u een "dry bar" zijn? (naar analogie met vegetarische/veganistische/health restaurants): permanent of tijdelijk?
  - Organiseer niet-alcoholische dagen.
  - Plaats op sociale media regelmatig (ludieke) posts die verwijzen naar de positieve effecten van af en toe voor niet-alcoholisch te gaan.
- Organiseer een "100% BOB"-actie: een korting of extraatje voorzien als er bijvoorbeeld bij een diner iedereen aan de tafel de hele avond speciale niet-alcoholische dranken kiest.
- "Vrolijk en veilig" actie: leg een flauwemoppenboek op de toog/tafel (idee erachter: ook zonder alcohol kan je vreselijk veel plezier maken).

SAMENGEVAT: Doe alles wat u voor alcoholische dranken doet ook voor niet-alcoholische dranken... en doe nog net wat meer!

A close-up photograph of two women holding cocktails. The woman on the left holds a glass with a light-colored drink, orange slices, and a sprig of rosemary. The woman on the right holds a glass with a dark drink, ice, and fresh mint leaves. Both drinks have black straws. The background is softly blurred, showing the women's faces and light-colored clothing.

**GETUIGE-  
NISSSEN**



### **Kelly Lejon, medewerker Taverne Oud Gemeentehuis, Bornem**

Ik volgde de mocktailopleiding bij Horeca Vorming Vlaanderen omdat ik zelf een grote interesse heb in andere dranken dan de traditionele frisdranken én omdat ik een grote vraag opmerk bij mijn klanten naar lekkere non-alcoholische aperitieven. Ondertussen zijn we al gestart met het zelf bereiden van siropen. Daarnaast hebben we al een aantal ideeën om lekkere mocktails aan te bieden en om zelfgemaakte iced tea en homemade lemonade op de kaart te zetten.

Ik raad de mocktailopleiding sterk aan voor iedereen die een kwaliteitsvol alternatief wil aanbieden aan hun klanten. De opleiding is zeer leerrijk, zit goed in elkaar en wordt gegeven door een echte vakmens met passie voor het vak. Ook zijn de tips direct toepasbaar voor jezelf of eigen zaak.



### **Gerd Vermeulen, uitbater van Het Vermaek (bierhuis en koffiebar), Sleidinge**



In mijn zaak merk ik dat er een steeds groter wordende vraag is naar alcoholvrije dranken. We willen graag een leuk alternatief aanbieden aan de BOB die wil genieten van iets lekker dat hij nog niet kent, maar ook aan mensen die om medische redenen geen alcohol mogen drinken.

We hebben ervoor gekozen om onze kaart uit te breiden met enkele mocktails en zelfgemaakte ice teas die we naar onze hand hebben gezet. Deze dranken werden met een groot enthousiasme onthaald bij onze klanten! De mocktails verkopen we zowel in de winter als in de zomer.

Via de opleiding van Horeca Vorming Vlaanderen hebben we ingezien dat mocktails echt een meerwaarde kunnen betekenen voor je zaak, omdat je iets unieks kan aanbieden aan je klanten met vaak heel eenvoudige ingrediënten.

### **Christina Ntanti, uitbater van MZE (Griekse brasserie), Herentals**

Het klinkt misschien eenvoudig, maar een kwalitatieve non-alcoholische cocktail (of: mocktail) aanbieden vraagt kennis van zaken, goede voorbereiding, de juiste ingrediënten, toffe recepten... Zonder deze kennis kan je nog moeilijk aan de hoge eisen van de klant van tegenwoordig voldoen.



Onze menu- en drankenkaart pasten we twee jaar geleden aan en onze klanten reageren nog altijd heel positief op ons aanbod van mocktails, waarin je eigenlijk de afwezigheid van alcohol niet merkt. Dat is ook net het geheim: het recept zodanig opbouwen dat de klanten die voor een mocktail kiezen niet het gevoel hebben dat ze iets 'tekort' komen in vergelijking met hun tafelgenoten die een cocktail drinken.

Ik volgde ook de mocktailopleiding. Deze vond ik bijzonder interessant. Je leert er welke ingrediënten je kan gebruiken, waar je deze kan vinden en hoe je het uiteindelijk kan gebruiken op de kaart. De lesgever is bovendien erg actief in de cocktail/mocktail wereld en verspreidt zijn kennis vrijgevig. Onze klanten waren nadien aangenaam verrast en vinden het ook niet erg om iets meer te betalen voor de geleverde kwaliteit.

De toegenomen interesse in non-alcoholische dranken merken we heel sterk bij de bestellingen aan tafel. De vraag "Wat heb je zonder alcohol?" komt meer en meer voor, soms zelfs gevolgd door de vraag "en is dat lekker?". Dan moeten we als horeca-uitbaters ervoor zorgen dat we toch meer dan één voorstel kunnen doen, dat toch anders is dan wat de klant zelf in de supermarkt kan kopen. Dat kan bijvoorbeeld een lekker biosapje zijn, een mocktail, een speciale kwaliteitsthee, toffe koffiebereidingen,... maar de klant wil keuze. En terecht. Tot slot: ik heb de omzet van mijn zaak zien stijgen door in te zetten op een uitgebreid aanbod aan non-alcoholische dranken. Mocktails verhogen je omzet, en dus ook je winst. Klanten stellen kwaliteit op prijs én zijn bereid ervoor te betalen. Gewoon doen!

### **Seppe Van Beuren, sommelier van restaurant Taste, Leuven**

Ik merk dat er in ons restaurant duidelijk een tendens en vraag is naar mooie en lekkere alcoholvrije alternatieven. De klanten vragen er expliciet naar! We bieden hen non-alcoholische arrangementen aan en de mocktails passen we aan volgens de seizoenen. Klanten reageren bijzonder positief op ons aanbod en komen er ook voor terug! Je moet het wel kenbaar maken aan je klanten en ook actief promoten. De interesse is er in ieder geval zeker!

Je moet uit je comfortzone treden en durven doen en experimenteren. Ons succes wekt bovendien interesse op bij de medewerkers in de zaak, maar ook bij concullega's uit de buurt. In de mocktailopleiding van Horeca Vorming Vlaanderen leerde ik de basiskennis die je vooruit helpt om met een goede kennis van zaken te experimenteren en te vernieuwen. Het gaat vooral over het leren ontdekken van combinaties van ingrediënten en die durven toepassen in je eigen zaak.





## Hans Van Daele van ELEKZIR en Bart Deprez van VIVA SARA

“De consument is zich steeds meer bewust van zijn gezondheid, ook in de keuze van zijn drankjes. Bovendien door de overheidsmaatregelen inzake het gelimiteerd verbruik van alcohol op de weg, is er een sterke noodzaak in de horeca sector van de innovatie van zeer smaakvolle en gezonde

non-alcoholische dranken, als alternatief van alcohol maar ook als een aanvulling voor het beperkte aanbod. Het huidige gamma van water, fruitsap, koffie en zoete alcoholvrije cocktails beantwoorden onvoldoende aan de moderne consument behoeften.”

ELIKZIR (Hans Van Daele) en VIVA SARA (Peter en Bart Deprez) zetten sterk in op de ontwikkeling van een nieuw aanbod van ‘natuurlijke infusie dranken en smaakvolle ‘mocktails’, dit op basis o.a. van verschillende thee en koffie soorten met exotische botanicals en fruit combinaties. Lekker, gezond, minder suiker, alcoholvrij, en premium smaken, beantwoorden aan de huidige hype waarbij de horeca sector een sterke meerwaarde kan bieden.

[www.coupdefoodre.eu](http://www.coupdefoodre.eu)



# Mag het wat meer zijn?

Wil u zelfgemaakte dranken produceren en schenken aan uw klanten? Dan kan u terecht bij de Food Pilot in Melle, een applicatie- en analysecentrum opgericht door Flanders' Food en ILVO. De onderzoekers begeleiden u bij de receptontwikkeling en adviseren u over perstechnieken, voedselveiligheid en verpakking.

Hoe lang is uw product houdbaar? Hoe lang mag u het product schenken en blijft het voedselveilig? Wat moet er op het etiket staan en hoe zit het met de verpakking? Hoe ziet het productieproces eruit en hoe kan u opschalen en grotere hoeveelheden produceren? Meer info op [www.foodpilot.be](http://www.foodpilot.be)

In Vlaanderen kan u ook bij andere instanties terecht voor advies waar experts u verder helpen. Hieronder vindt u een aantal voorbeelden:

- Bureau/Cuisine, Melle  
[www.bureaucuisine.be/](http://www.bureaucuisine.be/)
- co-oking Brussel  
[www.co-oking.be/nl/](http://www.co-oking.be/nl/)
- Food Port, Tienen  
<https://pomvlaamsbrabant.be/places.php?fiche=29>
- Huis van de Voeding, Roeselare  
[www.miummm.be](http://www.miummm.be)
- Kookeiland, Kontich  
<http://kookeiland.be>
- Proef! Schellebelle  
[www.proef.club/](http://www.proef.club/)

# Opleidingen bij Horeca Vorming Vlaanderen:

## Perfectioneer uw vakmanschap!

Horeca Vorming Vlaanderen streeft naar een verdere professionalisering en versterking van de horecasector. Deze sectorale vormingsorganisatie richt zich naar al wie in de horeca werkt, maar ook naar toekomstige werknemers. Door de competenties van werknemers, werkzoekenden, leerlingen en leerkrachten verder te ontwikkelen en uit te diepen, wil ze bijdragen aan een duurzame tewerkstelling en kwalitatieve instroom in de sector. Horeca Vorming Vlaanderen organiseert een ruim aanbod horeca gerelateerde opleidingen die gratis toegankelijk zijn voor personeel in paritair comité 302. Werkgevers kunnen deelnemen van zodra ze één of meer medewerkers inschrijven.

Horeca Vorming organiseert regelmatig opleidingen over drankenkennis en over mocktails. Wil u uw kennis bijschaven en updaten? Wil u uw drankenkaart uitbreiden, maar u hebt weinig inspiratie? U wil uw kwaliteit verhogen en uw marge verhogen? Schrijf u dan zeker in voor deze gratis opleidingen!

Meer informatie op <http://www.fanvanhoreca.be/opleidingen/bijbscholing/dranken>

## Dankwoord

Deze inspiratiegids is tot stand gekomen in samenwerking met diverse partners. Dank aan iedereen voor hun creatieve tips!

Dank aan:

- ... Horeca Vorming Vlaanderen, het vormingsinstituut voor werknemers in horeca
- ... Dave Aertgeerts, bartender, docent én expert dranken
- ... Kevin Strubbe, docent, schrijver én expert gastvriendelijkheid
- ... Filip Nicasi, zaakvoerder van Horeca Partners
- ... Hilaire Spreuwers, gastronomieconsulent bij Horeca Vlaanderen
- ... Maxime Willems, zaakvoerder van Proef!
- ... Flanders' Food, het innovatieplatform van de voedingsindustrie
- ... ILVO, Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek
- ... BOB-campagne
- ... Flanders Food Faculty, de netwerkorganisatie met de opdracht om de link tussen Vlaanderen en lekker eten internationaal te promoten.



Horeca Vlaanderen vzw  
Anspachlaan 111 B4  
1000 Brussel  
T: 02/ 213 40 10  
F: 02/ 213 40 11  
E: info@horeca.be  
[www.horecavlaanderen.be](http://www.horecavlaanderen.be)  
[www.horeca-academie.be](http://www.horeca-academie.be)



**Vlaanderen**  
verbeelding werkt

FLANDERS  
FOOD FACULTY