

BEDIENING DEEL 1



Theorieboek

Serienummer:

Licentie

Voor het activeren van deze licentie kijk je op de volgende pagina.

Te activeren tot:

INLOGGEN OP DE METHODESITE

Voor in dit boek vind je de licentie voor de methodesite van Tendens Bediening: www.tendensbediening.nl. Op deze methodesite vind je video's en aanvullende bronnen ter ondersteuning van de theorie.

Beschrijving inlogproces

Als je voor het eerst wilt inloggen op de methodesite, moet je eerst de licentie activeren. Deze licentie vind je voor in het boek. De licentie is 24 maanden geldig vanaf het moment waarop je deze hebt geactiveerd.

Hoe moet je de licentie activeren?

- Open je browser en ga naar www.edu-actief.nl/licentie.
- Hier vind je een video over hoe je je licentie kunt activeren. Bekijk deze.
- Volg de stappen om je licentie te activeren.
- Met behulp van je gebruikersnaam en wachtwoord kun je vervolgens inloggen op de methodesite www.tendensbediening.nl.

WERKEN MET WWW.TENDENSBDIENING.NL

Wanneer je wordt verwezen naar een video of andere soort bron op de methodesite, doe je het volgende:

- Ga naar www.tendensbediening.nl.
 - Klik op 'Inloggen student'.
 - Kies jouw opleiding 'Gastheer/gastvrouw' of 'Zelfstandig werkend gastheer/gastvrouw'.
 - Klik op het omslag van het theorieboek 'Bediening deel 1' en vervolgens op 'Editie 2018' om alleen de materialen bij dit theorieboek te zien.
 - Wil je de selectie verder verfijnen, dan kun je dit doen door te filteren op hoofdstuk of bronsoort.
-

COLOFON

Uitgeverij: Edu'Actief b.v.
0522-235235
info@edu-actief.nl
www.edu-actief.nl

Auteurs: Arjen Appel, Anki Raemaekers, Hans Veelers
Eindredactie: Martin Steehouwer
Omslagfoto: Erik Karst Fotografie
Foto's: Alex Tihonovs/Shutterstock.com, Bilderberg, DutchScenery/Shutterstock.com,
Gertan/Shutterstock.com, Hadrian/Shutterstock.com, KHN, MCB Milieu & Techniek B.V.,
paveldudek/Shutterstock.com, ricochet64/Shutterstock.com, Thomas Cook, vivo00/Shutterstock.com.

Titel: Theorieboek Bediening deel 1
ISBN: 978 90 3724 511 0

© Edu'Actief b.v. 2018

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in compilatiewerken op grond van artikel 16 Auteurswet kan men zich wenden tot de Stichting PRO (www.stichting-pro.nl).

De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden.

Door het gebruik van deze uitgave verklaart u kennis te hebben genomen van en akkoord te gaan met de specifieke productvoorwaarden en algemene voorwaarden van Edu'Actief, te vinden op www.edu-actief.nl.

INHOUD

Over dit boek	6
1. Oriëntatie op de horeca	7
1.1 De horeca, een dynamische bedrijfstak	7
1.2 Het horecabedrijf, de aanbieder van de producten	8
1.3 Bedrijven en hun bedrijfsformules	15
1.4 Werken in de horeca	34
1.5 Werkomstandigheden	43
1.6 Formele gesprekken	46
2. Algemene beroepsvaardigheden	54
2.1 Hygiënisch werken	54
2.2 Veiligheid	64
2.3 Communicatie	69
2.4 Gastvrijheid en gastheerschap	80
2.5 Commerciële vaardigheden	96
2.6 Milieuvriendelijk werken	112
3. Mastiek en mise-en-place	120
3.1 Voorbereidende werkzaamheden	120
3.2 Facilitaire dienst	123
3.3 Het inrichten van gastenruimten	126
4. Serveerhandelingen	155
4.1 Draagmethoden	155
4.2 Serveermethoden	161
4.3 Het serveren van huishoudelijke dranken en zuiveldranken	170
4.4 Het serveren van alcoholvrije dranken	181
4.5 Het serveren van bier	183
4.6 Het serveren van wijn	186
4.7 Het serveren van gedistilleerde dranken	200
4.8 Het serveren van gerechten	204
4.9 Werken aan tafel	214
5. Zalenbedrijf, afrondende werkzaamheden en voorraadbeheer	219
5.1 Zalenbedrijf	219
5.2 Afrondende werkzaamheden	229
5.3 Bewaken van de voorraad	236
6. Menuleer	242

6.1	Menuleer vroeger en nu	242
6.2	Wat is menuleer?	244
6.3	Samenstellen van een menu	247
6.4	Maaltijden	260
6.5	Menukaarten	266
6.6	Verantwoorde en gezonde voeding	272
7.	Gereedschappen, machines en apparaten	299
7.1	Audiovisuele hulpmiddelen	299
7.2	Telefoonapparatuur	307
7.3	Kassa-apparatuur	309
7.4	Afwas- en reinigingsapparatuur	313
7.5	Koudeapparatuur	317
7.6	Bereidingsapparatuur	319
7.7	Drankenbuffet en barinventaris	322
7.8	Bestek en serviesgoed	336
7.9	Warmhoudapparatuur	346
7.10	Luchtbehandelingsapparatuur	349
8.	Sociale hygiëne	351
8.1	Wat is sociale hygiëne?	351
8.2	Regelhandhaving	354
8.3	Gespreksmodellen	367
8.4	Alcohol	390
8.5	Drugs	404
8.6	Tabak	415
8.7	Gokken	420
	Trefwoordenlijst	425

OVER DIT BOEK

Methode Tendens Bediening

In de horeca staan service en dienstverlening hoog in het vaandel. Als gastheer of leidinggevende bediening moet je weten hoe je gasten informeert en adviseert.

Het boek *Bediening deel 1* is onderdeel van de methode **Tendens Bediening**. Tendens Bediening horeca is een mbo-lesmethode gebaseerd op het kwalificatiedossier Bediening. Opdrachten worden gepresenteerd werkboeken en de bijbehorende theorie wordt behandeld in theorieboeken.

Indeling van het boek

In *Bediening deel 1* staat het werken in de bediening centraal. Dit wordt behandeld in de volgende hoofdstukken:

1. Oriëntatie op de horeca
2. Algemene beroepsvaardigheden
3. Mastiek en mise-en-place
4. Serveerhandelingen
5. Zalenbedrijf, afrondende werkzaamheden en voorraadbeheer
6. Menuleer
7. Gereedschappen, machines en apparaten
8. Sociale hygiëne.

Combinatie met werkboeken

Dit theorieboek kan worden gebruikt in combinatie met de volgende werkboeken:

- Oriëntatie op branche en beroep
- Mastiek en mise-en-place
- Ontvangst
- Verblijf
- Afscheid
- Gastronomie
- Voorstellen doen voor de samenstelling van de menu- en drankenkaart.

In het werkboek vind je vragen en opdrachten.

Methodesite Tendens Bediening

Wanneer je www.tendensbediening.nl kunt raadplegen, staat er een pictogram in het theorieboek. Bij dit pictogram lees je welke bron je kunt opzoeken. Je komt in dit boek twee verschillende pictogrammen tegen:



BRON OP WWW.TENDENSBEDIENING.NL

Hier lees je wat voor soort bron je kunt opzoeken en welke dit is.



VIDEO OP WWW.TENDENSBEDIENING.NL

Hier lees je welke video je kunt bekijken.

1. ORIËNTATIE OP DE HORECA

Als je kiest voor een beroep in de horeca, dan is het vanzelfsprekend dat je graag wilt weten in wat voor soort bedrijven je straks kunt gaan werken. Daarom is het handig om te weten welke beroepen en functies je tegenkomt in de verschillende horecabedrijven.

De bedrijfstak horeca is een verzameling van veel verschillende bedrijven. In dit onderdeel laten we je zien waar de bedrijfstak horeca zoal uit bestaat. Daarnaast komen de verschillende opleidingen aan de orde en bekijken we de werkomstandigheden. Je moet tenslotte weten waar je aan gaat beginnen. Vast staat in ieder geval dat de horeca een dynamische bedrijfstak is waarin geen dag hetzelfde is.



In de bedrijfstak horeca vind je verschillende bedrijven.

In dit onderdeel komen de volgende onderwerpen aan bod:

- de horeca, een dynamische bedrijfstak
- het horecabedrijf, de aanbieder van de producten
- bedrijven en hun bedrijfsformules
- werken in de horeca
- werkomstandigheden
- formele gesprekken.

1.1 DE HORECA, EEN DYNAMISCHE BEDRIJFSTAK

De bedrijfstak Horeca is een zogenaamde 'jonge' bedrijfstak. Dat betekent dat er veel jonge mensen werken. Ongeveer de helft van het totaal aantal werknemers is jonger dan 23 jaar. Dit wijkt duidelijk af van de totale beroepsbevolking in Nederland. De gemiddelde leeftijd van de beroepsbevolking in Nederland ligt iets boven de 40 jaar. Daarnaast wordt er in de horeca regelmatig van baan gewisseld en wordt er steeds vaker gewerkt met kleinere en flexibele arbeidscontracten. De contractcatering is daar een goed voorbeeld van. Daarom spreken we ook van een bedrijfstak met hoge mobiliteit en flexibiliteit. En dat klinkt erg dynamisch.

HO-RE-CA

De aanduiding horeca is een afkorting van drie soorten bedrijven. Deze soorten bedrijven vertegenwoordigen samen bijna alle bedrijven die je in de bedrijfstak tegenkomt. Dit zijn de:

- **H**otelbedrijven
- **R**estaurantbedrijven
- **C**afébedrijven.

Samen vormen ze dus het woord Horeca. En toch dekt dit niet helemaal de lading; pensions, cafetaria's, kampeerterreinen, bungalowparken, kantines, rollende keukens en catering zijn eveneens een onderdeel van de horeca.

Vraag en aanbod

Zoals in elke bedrijfstak is er ook in de bedrijfstak Horeca sprake van vraag naar producten en een aanbod van producten. De verschillende horecabedrijven zorgen voor het aanbod. De vraag komt van de consumenten, in de horeca gasten genoemd.



Het aanbod komt van de horecabedrijven.

1.2 HET HORECABEDRIJF, DE AANBIEDER VAN DE PRODUCTEN

Hoe vaak bezoek je eigenlijk een horecabedrijf? Vaker misschien dan je denkt. Want ook de cafetaria op de hoek, de discotheek en schoolkantine zijn horecabedrijven. Net zoals het dure restaurant en het vijfsterrenhotel. Ook het frisdrankje of biertje tijdens een popconcert in een voetbalstadion of het ijsje van de ijssalon, koop je vaak van een horecaondernemer. Er zijn veel horecabedrijven in Nederland. In totaal ongeveer 56.000.

1.2.1 RONDOM DE HORECABEDRIJVEN

Koninklijke Horeca Nederland (KHN)

Koninklijke Horeca Nederland (KHN) is de grootste branchevereniging voor de horeca. Zij behartigen de belangen van de branche door de horecawet- en regelgeving te beïnvloeden, op gemeentelijk, landelijk en Europees niveau. KHN ondersteunt de leden met advies, ledenvoordelen en inspiratie. Ook beheert KHN voor de horecasector de Europese norm voor hygiënisch werken, de HACCP.



[Weblink Koninklijke Horeca Nederland \(KHN\)](#)

Feiten en cijfers

Feiten en Cijfers, een database met standaardrapporten over de horecabranche, wordt beheerd door HorecaDNA. Via deze database krijgen horecaondernemers inzicht in de markt en kunnen zij analyses en rapporten maken, gericht op bijvoorbeeld regio, sectoren en inwoners.

Ook banken, zoals de Rabobank, en het Centraal Bureau voor de Statistiek brengen elke kwartaal of elk jaar cijfers naar buiten over omzetten en verwachtingen in de branche.



[Weblink HorecaDNA](#)

[Weblink Rabobank: cijfers en trends horeca](#)

[Weblink CBS: monitor horeca](#)

1.2.2 SECTOREN

Horecabedrijven worden verdeeld in vijf sectoren. Deze sectoren zijn:

1. de drankensector
2. de restaurantsector
3. de hotelsector
4. de fastservicesector
5. de partycatering als onderdeel van de cateringbedrijven.

De drankensector

Hier vind je bedrijven die zich richten op gebruik van dranken ter plaatse en drankenverstrekkende bedrijven die dranken verkopen voor thuisgebruik.

De drankensector (voor gebruik ter plaatse)

Dit is de eerste en tegelijk ook de grootste groep in de gehele drankensector. Hieronder vallen:

- café/bar
- discotheek
- coffeeshop
- kiosk
- horeca bij een recreatiebedrijf
- horeca bij een sportaccommodatie
- strandbedrijf
- ontmoetingscentrum
- zalen-/partycentrum.

Daarnaast vallen ook de zogenoemde zaalverhuurbedrijven onder deze categorie. Deze bedrijven verhuren zaalruimte voor bijvoorbeeld vergaderingen, congressen en feesten. Dit zijn vaak horecabedrijven omdat er bijna altijd ook eten of drank gewenst is. Dus zaalverhuurbedrijven of congrescentra kunnen onder de horecabedrijven vallen en dan worden ze ingedeeld onder de drankverstrekkende bedrijven. Maar daarnaast kunnen er natuurlijk ook maaltijden geserveerd worden.

Drankenverstrekkende bedrijven (voor thuisgebruik)

Drankenverstrekkende bedrijven voor thuisgebruik zijn:

- slijterijen
- wijn- en bierspeciaalzaken
- supermarkten
- koffiebranderijen
- theespeciaalzaken
- sapbarren
- tankstations
- snackbars.

Een groot verschil tussen deze bedrijven is of het gaat om een verkooppunt waar het drankassortiment een van de productgroepen is, zoals in de doorsnee kruidenierszaak, of dat het gaat om een speciaalzaak. Dat is een winkel die zich volledig richt op de verkoop van dranken, al dan niet met alcohol. Tevens worden er materialen die rechtstreeks met het nuttigen van drank te maken hebben, zoals glaswerk, kurkentrekkers, flessenopeners en boeken over wijn en bier, verkocht.

Er bestaat voor de verkooppunten verschillende regelgeving wat betreft het alcoholpercentage.

Gewone winkels

In gewone winkels (supermarkten, warenhuizen en kruideniers) mag alcoholhoudende drank met een gering alcoholpercentage (tot 15% vol alcohol) verkocht worden. Hieronder vallen bijvoorbeeld bier, wijn, port, sherry en vermout. Port, sherry en vermout zijn nogal uitzonderlijk; ze bevatten vaak meer dan 15% vol alcohol, toch vallen ze onder de zwak-alcoholische dranken.



In gewone winkels mag wijn voor thuisgebruik worden verkocht.

Slijterijen

In slijterijen die daarvoor een speciale vergunning van de gemeente nodig hebben, mogen ook dranken met een hoger alcoholpercentage verkocht worden. Een belangrijk verschil met de horeca is dat in winkels en slijterijen de gekochte drank niet genuttigd mag worden.

Net zo goed als er cafés in allerlei soorten en maten zijn, geldt dat ook voor slijterijen.

De restaurantsector

De restaurantsector is een van de grootste sectoren binnen de horeca. Hieronder vallen onder andere:

- brasserie
- restaurant
- café-restaurant
- wegrestaurant
- broodjeszaak
- sushirestaurant
- 'all-you-can-eat'-restaurant.

De hotelsector

Bij de hotelsector moet je denken aan:

- hotel-café
- hotel-restaurant
- hotel-café-restaurant
- pension
- hostel
- botel
- motel
- 'all-inclusive'-formule.

De fastservicesector

Bij de vierde groep horen de fastservicebedrijven. Samen zijn dit er ongeveer 10.000. Hieronder vallen:

- ijssalon
- snackbar
- fastfoodrestaurant
- shoarmazaak
- lunchroom
- crêperie (hieronder vallen ook de pannenkoekenhuisen en poffertjeszaken)
- restauratiewagons.

Ook de afhaalbedrijven die (beperkt) zijn ingericht voor verbruik ter plaatse vallen hieronder. Denk hierbij aan toko's, afhaalchinezijnen en sommige pizza- of spare-ribkoeriers.

De partycatering

Cateringbedrijven zijn bedrijven die naar de gast toe gaan om daar hun product te verkopen. Dit in tegenstelling tot de andere bedrijven waar de gast juist naar het horecabedrijf toe gaat.

Cateringbedrijven verkopen hun product op locatie. Er bestaan verschillende soorten cateringbedrijven waarvan alleen de partycaterers tot de horecabedrijven behoren.

De vier belangrijkste groepen zijn:

- partycaterers
- bedrijfscaterers
- instellingcaterers
- schoolcaterers.

De partycaterers

De partycaterers verzorgen het horecagedeelte van bijvoorbeeld feesten en partijen bij de gasten thuis of op een bijzondere locatie. Deze bedrijven vallen binnen de horecasector.



Catering tijdens een evenement.

De bedrijfscaterers

Deze kun je vinden in de personeelsrestaurants en kantines van grote bedrijven.

De instellingcaterers

Deze zijn gespecialiseerd in het verzorgen van de voeding in een instelling.

De schoolcaterers

Deze kom je tegen in scholen. In de kantine of de aula wordt de verkoop van maaltijden, snoep, snacks en de automatenverkoop steeds vaker uitbesteed aan een cateringbedrijf.

Er zijn cateringbedrijven die een combinatie van de verschillende cateringformules aanbieden. Dus bijvoorbeeld bedrijfs- en schoolcatering.

1.2.3 HOOFDPRODUCTEN EN BIJPRODUCTEN

Hoofdproducten

Je hebt gezien dat je de horecabedrijven in Nederland kunt indelen naar het soort product dat ze verkopen. De bedrijven zijn dan ingedeeld naar het hoofdproduct.

Een restaurant valt onder de restaurantsector omdat het hoofdproduct, het belangrijkste product dat ze verkopen, eten is. Natuurlijk worden er ook dranken verkocht in een restaurant. Een maaltijd zonder een drankje zal niet vaak voorkomen.

Een café heeft als hoofdproduct dranken. Maar naast de dranken worden er in de meeste cafés ook wel kleine gerechten verkocht. Denk maar aan een portie bitterballen, een tosti of de nootjes op de bar.

Een hotel heeft als hoofdproduct het verhuren van hotelkamers, maar ook hier worden maaltijden en gerechten verkocht net als dranken. De meeste gasten willen de dag toch beginnen met een ontbijt en voor het slapen gaan nog een drankje in de hotelbar drinken.



Een hotel verdient ook aan de verkoop van dranken in de bar.

Combinatiebedrijven

Naast de specifieke bedrijven zoals een café, restaurant of een hotel, waar we dus over de verkoop van hoofdproducten praten, bestaan er ook combinatiebedrijven. Dit zijn bedrijven die meerdere hoofdproducten verkopen. Dus bijvoorbeeld een café-restaurant of een hotel-café-restaurant.

Zaalverhuur

Een nog niet genoemd hoofdproduct is de verhuur van zaalruimte voor bijvoorbeeld vergaderingen, congressen, feesten enzovoort. Dit zijn vaak horecabedrijven omdat er bijna altijd ook eten of drank gewenst is. Dus zaalverhuurbedrijven of congrescentra kunnen onder de horecabedrijven vallen. Ze worden dan ingedeeld in de drankensector. Daarnaast kunnen er ook maaltijden geserveerd worden.

Bijproducten

Naast de hoofdproducten eten, drank en logies bestaan er ook bijproducten. Dit zijn producten die niet direct iets met horeca te maken hebben maar wel vaak verkocht worden in een horecabedrijf. Je moet hierbij denken aan kranten en tijdschriften, speelautomaten en de verkoop van souvenirs, ansichtkaarten of snoep. Deze producten leveren vaak extra inkomsten op.

Horeca en retail

Trends laten een beeld zien van combinaties van horeca en retail. Concepten die tussen supermarkt, marktbeleving en horeca zitten, zoals de Markthal in Rotterdam of de Foodhallen in Amsterdam.

1.2.4 **BEDRIJVEN BOVEN OF ONDER IN DE MARKT**

Bedrijven kunnen ingedeeld worden naar aanleiding van prijs (hoog of laag), aanbod (exclusief of alledaags), grootte (groot of klein) en soort bediening (aan tafel, selfservice enzovoort).

Bedrijven boven in de markt hebben vaak hoge prijzen, een exclusief aanbod en bieden hoogstaande service. Denk hierbij aan bedrijven die zijn aangesloten bij de Alliance Gastronomique, of bedrijven die in het bezit zijn van Michelin-sterren of genoemd worden in een van de vele horecagidsen, zoals Gault&Millau, de Lekker of de Michelin-gids.

Bedrijven hoog in de markt

Natuurlijk beperken de bedrijven hoog in de markt zich niet alleen tot restaurants, ook hotels en andere horecagelegenheden kunnen hoog in de markt liggen. Denk bijvoorbeeld aan vijfsterrenhotels als het Amstelhotel en het Conservatorium hotel in Amsterdam. Er zijn ook bedrijven hoog in de markt in de toeristensector. De sterrenresorts in het buitenland of cruiseschepen van bijvoorbeeld de Holland America Line en Regent Seven Seas Cruises. Beide combineren namelijk hoogstaande service met een exclusief aanbod van diensten: verblijf, eten, drinken en entertainment.

ALLIANCE GASTRONOMIQUE

De Alliance Gastronomique werd in 1967 opgericht door negentien Nederlandse restaurateurs in reactie op de destijds om zich heen grijpende smaakvervlakking, een te kort schietende vakopleiding en een gebrek aan culinaire kwaliteitsproducten. Een vernieuwend en voor Nederland ongekend initiatief. Nederland stond immers niet bekend om zijn hoogstaande eetcultuur. Dat de samenwerking een succes was, had alles te maken met de vernieuwende visie, het geloof en doorzettingsvermogen van de initiatiefnemers.

Inmiddels bestaat de Alliance Gastronomique tientallen jaren en is daarmee het langst bestaande culinaire samenwerkingsverband in Europa. Ondertussen hebben 39 restaurants in Nederland en België zich aan weten te sluiten.



[Weblink Alliance Gastronomique](#)

LES PATRONS CUISINIERS

Les Patrons Cuisiniers is vergelijkbaar met de Alliance Gastronomique. Een van de koks die van groot belang is geweest voor de ontwikkeling en emancipatie van de gastronomie, Cas Spijkers, was hier lid van. Hij was een van de eerste tv-koks. Een opleiding voor toptalent is naar hem vernoemd.



[Weblink Les Patrons Cuisiniers](#)

Bedrijven laag in de markt

Bedrijven laag in de markt hebben vaak lage prijzen, een minder exclusief aanbod en ze bieden eenvoudige service. Een eenvoudig eetcafé met een beperkt assortiment is een voorbeeld van een bedrijf laag in de markt.

Meestal is het de bewuste keus van een horecaondernemer om onder of boven in de markt te opereren. Daarbij moet je bedenken dat het begrip 'laag of onder in de markt' niet als negatief gezien moet worden. Het is een aanduiding voor een bedrijf dat lage prijzen vraagt voor eenvoudige producten. Zowel de goederen als diensten zijn eenvoudig.

1.3 BEDRIJVEN EN HUN BEDRIJFSFORMULES

Om als horecabedrijf duidelijk te maken dat je bewust onder of boven in de markt je product aan wilt bieden, moet je een duidelijke bedrijfsformule hanteren. Deze bedrijfsformule moet door de ondernemer eerst uitgedacht worden. Daarnaast is het natuurlijk van groot belang om tussen al die duizenden horecabedrijven gevonden te worden door de gast. Er zijn veel concurrenten en zonder daar goed naar gekeken te hebben kun je geen succesvol horecabedrijf runnen.



Bedrijf hoog in de markt.



Bedrijf laag in de markt.

De ondernemer moet daarom goed nadenken over de volgende vragen:

- Wat ga ik verkopen en doe ik dat alleen of heb ik personeel nodig?
- Waar doe ik dat?
- Hoe ziet mijn bedrijf eruit?
- Welke gasten wil ik graag ontvangen?
- Wat gaan mijn producten kosten?
- Hoe maak ik de mensen duidelijk dat ik besta als horecabedrijf?

1.3.1 DE ZES P'S

Alle antwoorden op voorgaande vragen moeten verwerkt worden in een zogenoemde bedrijfsformule. Een handig hulpmiddel hierbij zijn de zes P's. Zes kenmerken die allemaal met een P beginnen en samen de bedrijfsformule vormen. Deze zes P's worden marketinginstrumenten genoemd. De gekozen combinatie van de zes P's noemen we de marketingmix: een mix van ideeën, plannen, wensen en doelen van de ondernemer om zijn bedrijf tot een succes te maken.

De zes P's staan voor:

1. **P**laats
2. **P**roduct
3. **P**resentatie
4. **P**romotie
5. **P**ersoneel
6. **P**rijs.

Als deze zes onderdelen geformuleerd zijn, is er sprake van een bedrijfsformule.

De P van plaats

Deze P heeft te maken met de plaats waar het bedrijf gevestigd is. In een druk uitgaansgebied of ergens in de bossen? Is het bedrijf goed te bereiken en zijn de gasten bereid om te rijden voor dit bedrijf? Of moet het op een doorgaande weg liggen? Is er een goede parkeergelegenheid en hoeveel concurrenten zijn er in de directe omgeving?

BEDIENING | DEEL 2



Theorieboek

COLOFON

Uitgeverij: Edu'Actief b.v.
0522-235235
info@edu-actief.nl
www.edu-actief.nl

Auteurs: Arjen Appel, Daniëlle Bennenk, Simon Kuipers, Marc Mulder, Rein Mulder, Anneke van Rooy, Hans Veelers
Inhoudelijke redactie: Anki Raemaekers
Eindredactie: Roelinde Bolt, Martin Steehouwer
Foto's: Bilderberg, Fotografie Gerhard Witteveen, Henri Santing, Shutterstock.com/LyubovF, Shutterstock.com/Evgeny Shmulev, Shutterstock.com/Jozef Sowa, Shutterstock.com/Alexandru Nika, Shutterstock.com/Anton_Ivanov, Shutterstock.com/wjarek, Shutterstock.com/monticello, Shutterstock.com/Tyler W. Stipp, Shutterstock.com/andrebanyai, Shutterstock.com/Alexandros Michailidis, Verbaal Visuele Communicatie B.V.

Titel: Theorieboek Bediening deel 2
ISBN: 978 90 3724 511 0

© Edu'Actief b.v. 2018

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in compilatiewerken op grond van artikel 16 Auteurswet kan men zich wenden tot de Stichting PRO (www.stichting-pro.nl).

De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden.

Door het gebruik van deze uitgave verklaart u kennis te hebben genomen van en akkoord te gaan met de specifieke productvoorwaarden en algemene voorwaarden van Edu'Actief, te vinden op www.edu-actief.nl.

INHOUD

Over dit boek	6
1. Food Basistechnieken	7
1.1 Van inrichting en functie tot indeling van de keuken	7
1.2 Keukentechnieken	15
1.3 Opmaaktechnieken	33
2. Food Lunch- en voorgerechten	39
2.1 Salades	39
2.2 Amuses, koude voorgerechten en koud buffet	48
2.3 Dressings, marinades en koude sauzen	55
2.4 Gebruik van vetstoffen, oliën en margarine	64
2.5 Koude garnituren en bittergarnituren	71
2.6 Kleine eetwaren en snacks	73
2.7 Bouillons, heldere soepen en soepgarnituren	77
2.8 Gebonden soepen en pureesoepen	87
2.9 Nationale (speciale) soepen	91
2.10 Warme voorgerechten	92
2.11 Eierbereidingen	97
3. Food Hoofdgerechten	101
3.1 Visbereidingen	101
3.2 Vleesbereidingen	110
3.3 Gevogeltebereidingen	116
3.4 Vegetarische bereidingen	117
4. Food Garnituren	123
4.1 Aardappelbereidingen	123
4.2 Rijst- en meelspijsbereidingen	128
4.3 Groentebereidingen	131
4.4 Warme sauzen	137
5. Food Nagerechten	144
5.1 Nagerechten	144
5.2 Beslagsoorten en korstdeeg	158
6. Beverage	162
6.1 Indeling van dranken	162
6.2 Alcoholvrije dranken	163
6.3 Zwak alcoholhoudende dranken	193
6.4 Sterk alcoholhoudende dranken: binnenlands gedistilleerd	207
6.5 Sterk alcoholhoudende dranken: buitenlands gedistilleerd	211

7.	Beverage Wijn	257
7.1	Definitie van wijn	257
7.2	Wijnbereiding	262
7.3	Klimaat en berg	267
7.4	Wijnproeven	270
7.5	Wijn-spijscombinaties en gastronomie	282
7.6	Het serveren van wijn	290
7.7	De wijnkaart	291
	Trefwoordenlijst	296

OVER DIT BOEK

Methode Tendens Bediening

In de horeca staan service en dienstverlening hoog in het vaandel. Als gastheer of leidinggevende bediening moet je weten hoe je gasten informeert en adviseert over de dranken en gerechten die je aanbiedt.

Het boek *Bediening deel 2* is onderdeel van de methode **Tendens Bediening**. Tendens Bediening horeca is een mbo-lesmethode gebaseerd op het kwalificatiedossier Bediening. Opdrachten worden gepresenteerd werkboeken en de bijbehorende theorie wordt behandeld in theorieboeken.

Indeling van het boek

In *Bediening deel 2* staan Food & Beverage centraal. Dit wordt behandeld in de volgende hoofdstukken:

1. Food | Basistechnieken
2. Food | Lunch- en voorgerechten
3. Food | Hoofdgerechten
4. Food | Garnituren
5. Food | Nagerechten
6. Beverage
7. Beverage | Wijn.

Combinatie met werkboeken

Dit theorieboek kan worden gebruikt in combinatie met de volgende werkboeken:

- Ontvangst
- Verblijf
- Afscheid
- Gastronomie
- Voorstellen doen voor de samenstelling van de menu- en drankenkaart.

In het werkboek vind je vragen en opdrachten.

Methodesite Tendens Bediening

Wanneer je www.tendensbediening.nl kunt raadplegen, staat er een pictogram in het theorieboek. Bij dit pictogram lees je welke bron je kunt opzoeken. Je komt in dit boek twee verschillende pictogrammen tegen:



BRON OP WWW.TENDENSBEDIENING.NL

Hier lees je wat voor soort bron je kunt opzoeken en welke dit is.



VIDEO OP WWW.TENDENSBEDIENING.NL

Hier lees je welke video je kunt bekijken.

1. FOOD | BASISSTECHNIKEN

In dit onderdeel wordt uitgelegd hoe de keuken is ingedeeld. Ook worden de basistechnieken voor de keuken behandeld. De basistechnieken worden één voor één benoemd en uitgelegd. Het is belangrijk dat je als gastheer niet alleen kennis hebt van de dranken die hij serveert, maar ook kennis hebt over eigenschappen en bereiding van voedingsproducten.



Het is belangrijk dat je weet wat er zoal in de keuken gebeurt, zodat je de gast juist kunt informeren.

De volgende onderwerpen komen aan bod:

- van inrichting en functie tot indeling van de keuken
- keukentechnieken
- opmaaktechnieken.

1.1 VAN INRICHTING EN FUNCTIE TOT INDELING VAN DE KEUKEN

Ook al bevindt de werkplek van de gastheer zich meestal in het restaurant en in de bijbehorende serviceruimtes, zoals het office, het is toch belangrijk dat hij weet hoe de keuken is ingericht. Net als de inrichting van het restaurant is de inrichting van een keuken natuurlijk afhankelijk van het soort bedrijf en de bedrijfsformule.

Daarnaast kijkt de chef bij het inrichten van een professionele keuken naar zaken als:

- Hoe houd ik mijn keuken schoon?
- Hoe is de routing het handigst?
- Welke werkzaamheden passen bij elkaar of moeten juist in een andere ruimte gebeuren?
- Welke manieren van koken worden gebruikt?



Een ingerichte keuken.

In een goed ingerichte keuken is het prettig werken.

1.1.1 INRICHTING VAN DE KEUKEN

Waaruit bestaat de inrichting van de verschillende werkruimtes in een professionele keuken?

Als je een keuken in wilt richten, moet je eerst een paar dingen weten:

- Heb je te maken met een keuken van een instelling of van een horecabedrijf?
- Wat is de bedrijfsformule van het bedrijf?
- Uit welke afdelingen bestaat de keuken?
- Hoeveel ruimte is er?
- Welke productiemethode wordt er gebruikt?
- Welke voorzieningen zijn er al beschikbaar (elektra/gas)?

De keuken en de wet

Een keuken moet voldoen aan heel veel wettelijke eisen op het gebied van bijvoorbeeld lichtinval, wand-, plafond- en vloerafwerking en beveiligingen op het gebied van gas en elektriciteit. Welke eisen dit zijn, zijn afhankelijk van de situatie en gemeentelijke verordeningen. Wetten zijn relatief eenvoudig op te zoeken op wetten.overheid.nl. Dit kan een negatief rapport van de Inspectie SZW (Sociale Zaken en Werkgelegenheid) of NVWA (Nederlandse Voedsel- en Waren Autoriteit) voorkomen.



[Weblink Wetten.overheid.nl](http://wetten.overheid.nl)

Afdelingen

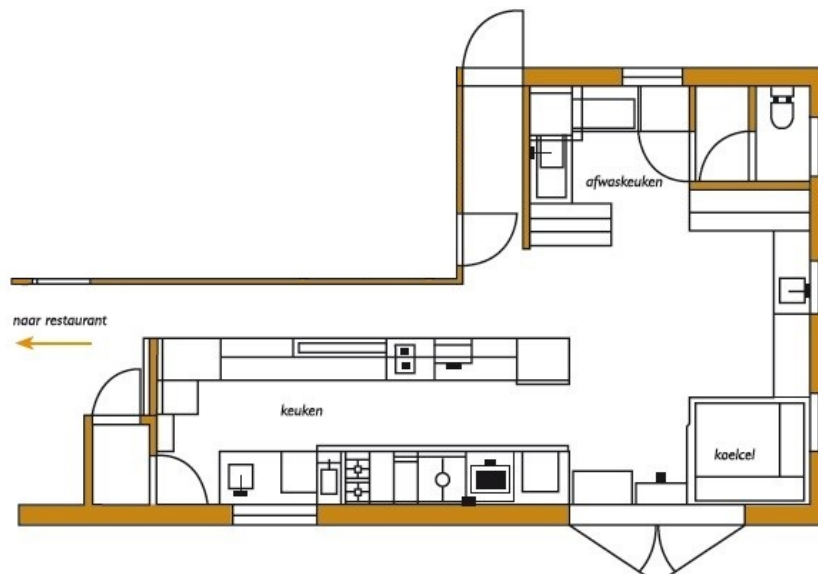
Elke soort keuken bestaat uit een aantal afdelingen. Een afdeling wordt ook wel partie genoemd. Zo kan er een partie zijn voor:

- het maken van ijs
- het bereiden van vlees
- het maken van salades
- het maken van desserts
- het doen van de afwas.

Machines en apparatuur

Wat heb je nodig voor het inrichten van de verschillende ruimtes van de keuken?

Als je weet wat de keukenformule is, kun je gemakkelijk bepalen wat je nodig zult hebben voor de inrichting van de betreffende keuken. Je kunt dan bepalen wat voor machines, apparaten en materialen nodig zijn voor de voedselproductie in de in te richten keuken. Voordat je gaat inrichten, moet je goed nadenken over waar je de keukenapparatuur wilt plaatsen. In elke keuken heeft alles zijn eigen plaats: de koelkasten, de friteuse, de kachel, de spoelbanken, de ovens enzovoort. Voordat de keuken wordt gebouwd en ingericht, maak je er een plattegrond van.



Voorbeeld van een keukeninrichting.

Lay-out

We spreken dan ook van lay-out. Daarop wordt precies aangegeven hoe de keuken eruit zal komen te zien. Zo zie je in de lay-out waar de verschillende afdelingen komen en waar bepaalde (vaste) apparaten en machines zullen worden geplaatst.

Bij het maken van de lay-out zal rekening worden gehouden met de bereikbaarheid van de verschillende apparaten en machines en de loopafstanden in de keukens. Het is lastig als de medewerkers veel moeten lopen bij het uitvoeren van hun werk of bij het van de ene afdeling naar de andere gaan. Dit alles vat men samen onder de naam routing.

Routing in de keuken

De routing in een keuken is, net als die in het restaurant, zeer belangrijk. Een goede routing zorgt namelijk voor goede arbeidsomstandigheden. Als een medewerker niet (te) veel hoeft te lopen, te bukken of te strekken, maakt dat het werk gemakkelijker.

Een goede routing zorgt voor een grotere productiviteit. Als een medewerker minder tijd kwijt is met heen en weer lopen in de keuken, heeft hij meer tijd over om te werken. Als hij dan ook nog zorgt voor een goede werkplekorganisatie, is het helemaal goed voor elkaar. Een werkplekorganisatie wil zeggen dat alle spullen die nodig zijn om zijn werkzaamheden uit te voeren dicht bij elkaar staan. Zo moeten alle grondstoffen, materialen, apparatuur, koeling, alles wat nodig is om gerechten te maken op de afdeling, op een logische manier bij elkaar te staan.

KEUKENFORMULES

Elk bedrijf heeft zijn eigen bedrijfsformule. Deze formule heeft invloed op de soort keuken waarover het betreffende bedrijf of de instelling beschikt. Door deze formules verschillen de keukens onderling. Elke keuken heeft dus zijn eigen formule. Hiermee bedoelen we dat deze keukens op een verschillende manier georganiseerd en ingericht zijn. Zo ziet de keuken van een ziekenhuis er heel anders uit dan de keuken in bijvoorbeeld een cafetaria of een bistro.

1.1.2 FUNCTIEVERDELING IN DE KEUKEN

Net als in het restaurant kent de keuken ook verschillende functies. Elke kok heeft namelijk zijn eigen werkterrein. Een beginnend kok zal meestal op één afdeling van de productiekeuken werken. Een ervaren kok zal vaker in de afwerkkeuken werken. Er bestaat dus een taakverdeling in de keuken. Elke kok heeft een bepaalde taak, een bepaalde functie. De functie bepaalt vaak wat de kok moet doen. Maar de functie bepaalt ook de werkplek in de keuken waar hij zijn werkzaamheden moet uitvoeren.

Klassieke verdeling

De keukens waren vroeger veel groter dan tegenwoordig. In zo'n grote keuken liep veel personeel rond. Iedereen werkte op een eigen afdeling. Al het personeel van de keuken wordt de keukenbrigade genoemd.

Een keukenbrigade kan bestaan uit de volgende functies met bijbehorende taken:

Leidinggevende keuken/manager of chef-kok

De leidinggevende keuken heeft een leidinggevende, coördinerende, aansturende, regelende, controlerende en signalerende rol als schakel tussen medewerkers en de manager/leidinggevende.

Sous-chef

De sous-chef vervangt de chef-kok en heeft de dagelijkse leiding in de keuken.

Gespecialiseerde kok

Kok met een specialisme zoals een Japanse kok in het Okura Hotel te Amsterdam of een broodbakker in een sterrenrestaurant.

Zelfstandig werkend kok

Werkt alleen of in een team en is verantwoordelijk voor de resultaten van zijn eigen werkzaamheden.

Kok

Bereidt gerechten en beheert de keukenvoorraden. De kok voert zijn werkzaamheden uit onder leiding en in opdracht van collega's op een hoger niveau.

Keukenassistent

De keukenassistent ondersteunt collega's bij voorbereidende en eenvoudige uitvoerende werkzaamheden.

De moderne keuken

Vandaag de dag zijn er bijna geen keukens meer waar alle eerdergenoemde afdelingen aanwezig zijn. De werkruimte en het personeel kosten veel geld. Daarom is het voor een bedrijf financieel meestal niet op te brengen om een grote keuken te hebben.

Tegenwoordig worden de meeste professionele restaurantkeukens dan ook verdeeld in een:

- koude keuken
- warme keuken
- afwaskeuken
- uitgifteruimtes.

Koude keuken

- het bereiden van voorgerechten en bittergarnituren
- het verzorgen van nagerechten en zoete sauzen
- koude schotels en koude sauzen
- deeggerechten.

Warme keuken

- alle bewerkingen die te maken hebben met aardappel-, groente- en meelspijsbereidingen
- vis-, vlees-, gevogelte- en wildbereidingen
- diverse warme sauzen.

Afwaskeuken

De afwaskeuken hoort natuurlijk wel in een aparte ruimte thuis waarin de vuile vaat en de schone vaat elkaar niet kruisen. Dit vanwege de strenge HACCP-regelgeving (hygiëne-eisen).

Uitgifteruimtes (vaak een onderdeel van de koude en warme keukens):

Om de klimaatbeheersing in de ruimte zo optimaal mogelijk te laten zijn, wordt er vaak gekozen voor gescheiden ruimtes tussen de koude en de warme keukens (en natuurlijk de afwaskeuken).

Verschillende manieren van koken

Een gastheer kan werken in veel verschillende soorten bedrijven in de dienstverlenende sector, ditzelfde geldt voor de kok. Hij kan werken in een professionele keuken van verschillende soorten bedrijven. Niet alleen bij horecabedrijven, maar ook bij cateringbedrijven en instellingen. Deze verschillende soorten bedrijven brengen ook verschillende manieren van koken met zich mee. De ambachtelijke keuken zegt iets over de manier van koken. Naast deze keukens heb je ook de fastfoodkeukens en de procesmatige keukens.

De ambachtelijke keukens



De ambachtelijke keukens.

In de ambachtelijke of arbeidsintensieve keuken wordt zeer veel met de hand bereid. Denk hierbij aan eigengemaakte soepen, sauzen, ijs, bavarois, salades, gebak enzovoort. Er komt bijna geen pakje aan te pas. De gast betaalt voor de arbeidsintensiviteit (meer werk). Hierdoor worden de prijzen hoger.

De fastfoodkeuken



De fastfoodkeuken.

De fastfoodkeuken is gericht op snelle productie, verkoop en distributie. De producten die gebruikt worden, zijn meestal halffabricaten (producten die al half voorbereid zijn). De prijs is niet zo hoog. De bereidingswijze is lang zo arbeidsintensief niet als bij de ambachtelijke keuken.

De procesmatige keuken



De procesmatige keuken.

Deze keuken vind je vooral in cateringbedrijven en instellingen (ziekenhuizen, verzorgingstehuizen, gevangenissen en dergelijke). Er wordt veel gewerkt met halffabricaten en kant-en-klare producten. De bereiding van maaltijden wordt hier gezien als een proces (methode of werkwijze).

1.1.3 INDELING VAN KEUKENS NAAR HOOFDGROEP

De keukens delen we in vier hoofdgroepen in:

1. de conventionele keuken
2. de gecombineerde productie-, afwerk- en doorgiftekeuken
3. de gescheiden productie-, afwerk- en doorgiftekeuken
4. de keuken voor convenience food.

De keuze voor één van deze keukens is afhankelijk van het type bedrijf dat gerund wordt.

De conventionele keuken

Kleine tot middelgrote bedrijven beschikken vaak over een conventionele keuken. In deze keuken wordt niet met een vast menu gewerkt, maar à la carte. De keuken bestaat uit één ruimte waarin de verschillende afdelingen zijn opgesplitst. De productie, het afwerken en het doorgeven van de gerechten vindt plaats in één ruimte. De uitgifte van de gerechten gaat via een uitgifteluik.

De gecombineerde productie-, afwerk- en doorgiftekeuken

Deze keuken is in principe gelijk aan de conventionele keuken. Het verschil is dat in de gecombineerde productie-, afwerk-, doorgiftekeuken afscheidingen zijn aangebracht tussen de verschillende afdelingen. Er wordt hier gewerkt met zowel een vast menu als à la carte.

De gescheiden productie-, afwerk- en doorgiftekeuken

Deze keuken komt het meest voor in grote bedrijven. De keuken bestaat uit twee of meerdere ruimtes die soms zelfs op verschillende verdiepingen liggen. Eén ruimte voor de voorbereiding en productie, de andere ruimte voor het afwerken en het doorgeven van gerechten. In bedrijven met meerdere keukens kunnen we ook meerdere doorgiftekeukens aantreffen.

De aparte afwerk- en doorgiftekeukens worden satellietkeukens genoemd. De productiekeuken heeft grote keukenapparatuur, zoals grote fornuizen, grote losse ovens, grote kook- en braadketels. De afwerkkeuken beschikt over kleinere apparatuur, bijvoorbeeld een magnetron, grills, bakplaten en kleine friteuses.

De keuken voor convenience food

Deze keuken is speciaal ingericht voor de verwerking van halffabricaten en kant-en-klaar producten. Een productiekeuken is overbodig. Er is in principe alleen een afdeling voor het gereedmaken van de producten voor consumptie. De apparatuur bestaat uit:

- magnetron
- oven
- bain-marie
- friteuse.

1.1.4 CONVENIENCE PRODUCTEN

Onder convenience producten verstaan we producten die al een fase van voorbereiding elders doorlopen hebben. Het zijn dus bewerkte producten die een chef in kan kopen om de productie in de keuken goedkoper en sneller te laten verlopen. Er moet namelijk nogal wat gebeuren aan voorbereiding voordat een maaltijd op tafel staat. Denk maar eens aan al dat schillen, snijden, koken en bakken. Dan valt er veel geld te verdienen als dit al gebeurd is, want tijd is geld.

Hoe ga je om met convenience producten?

Het betekent wel dat de chef-kok bewuste keuzes moet maken. Welke producten koopt hij in en welke niet? Het maakt namelijk nogal wat uit of je een volledig ambachtelijke keuken nastreeft of dat je met veel voorbereikte producten een maaltijd wilt serveren. Het zal met name ook aan de bedrijfsformule liggen of er veel voorbereikt ingekocht zal worden. Een luxe restaurant zal dit zeker veel minder doen dan een eenvoudig eetcafé.

Als de chef veel halffabricaten gebruikt zal hij daar ook met meer creativiteit mee om moeten gaan. De smaak is namelijk afgestemd op een gemiddeld publiek en dus erg herkenbaar. Om zich toch te onderscheiden zal hij iets aan de smaak moeten doen. Daarnaast kunnen steeds meer mensen in groothandelsbedrijven als de Sligro kopen en zullen ze deze producten in een restaurant ook eerder herkennen. En eigenlijk wil je toch een beetje verrast worden als je uit eten gaat.

Verskillende groepen convenience producten

Een convenience product is dus een product dat reeds een bepaalde fase van (voor)bereiding heeft doorlopen. Convenience producten zijn te vinden in vele gradaties: van een voorgewassen groente tot en met een kant-en-klare maaltijd, ook wel full convenience genoemd. In de hedendaagse keuken worden veel convenience producten toegepast.

Convenience producten zijn kant-en-klare producten die je grofweg in de volgende groepen kunt verdelen:

1. snacks
2. soepen
3. sauzen
4. aardappelproducten
5. salades
6. schepijs en softijs
7. hulpproducten en garnering
8. pizza's.

Vier vormen van convenience producten

Niet elk convenience product heeft dezelfde bewerking gehad. Daarom worden deze producten onderverdeeld in verschillende trappen. In de eerste trap zitten alleen producten die zijn schoongemaakt. In de laatste trap zitten producten waarmee eigenlijk niets meer hoeft te gebeuren en die dus klaar zijn om direct op te eten. Met andere woorden: in de eerste trap zitten de grondstoffen en producten die nog het meeste werk kosten. Zij zijn het minst convenience. In de laatste trap zitten de producten die het minste werk kosten. Zij zijn dus het meest convenience.

We onderscheiden de volgende vier vormen:

1. schoongemaakte, onbewerkte producten
2. producten die klaar zijn voor bereiding
3. kant-en-klare producten (eventueel nog verhitten)
4. serveerklare producten.



Schoongemaakt.



Klaar voor bereiding.



Kant-en-klare.



Serveerklare.

Schoongemaakte, onbewerkte producten

De naam zegt het al, de producten zijn gewassen en klaar voor verdere bewerking. Denk aan bijvoorbeeld aardappelen die geschild en gewassen zijn of sla die geplukt en gewassen is. Deze producten worden in water bewaard en in de koeling bewaard.

Producten die klaar zijn voor bereiding

Indien je nu de aardappelen van net neemt dan kun je ze, behalve te laten schillen en wassen, ook nog tot frites laten snijden. Ze zijn dan meteen gebruiksklaar. Vlees kun je bij de slager laten uitbenen en saus kun je als dikke pasta inkopen en dan verder verwerken.

Kant-en-klare producten (eventueel nog verhitten)

Dit zijn echte convenience producten. Voorbeelden van deze producten zijn:

- geblancheerde groenten
Deze worden soms in een vacuümzak geleverd. De meeste diepvriesgroenten worden geblancheerd.
- blikgroenten
Deze zijn helemaal gaar en hoeven dus alleen nog maar verwarmd te worden.
- convenience gevogelte en vlees, zoals gehaktballen en halve haantjes
Deze hoeft je alleen een paar minuten in de magnetron klaar te maken.
- voorgebakken en/of afgebakken frites, kroketten, frikadellen en nasischijven
- bliksoepen
Deze hoeft je alleen maar te verwarmen.
- bake-off producten
Deze hoeft je alleen maar af te bakken.
- kant-en-klare salades
Die je alleen nog maar hoeft te garneren.

Serveerklare producten

Deze kun je direct, zonder verdere bewerkingshandeling aan de gast voorzetten. Denk hierbij aan:

- koek, gebak en bonbons
- gesneden vleeswaren en worst
- kant-en-klaar bittergarnituur.

De voorbereiding van de voedselproducten gebeurt in fabrieken. Bedrijven/mensen krijgen de voedingsmiddelen min of meer kant-en-klaar aangeleverd. Binnen de horeca worden deze gemaksvleesmiddelen ook steeds meer gebruikt. De kok moet dan wel zijn fantasie gebruiken om aan deze 'eenheidsvoedingsmiddelen' iets eigens toe te voegen.

Want er zijn natuurlijk ook al complete maaltijden convenience te krijgen en die worden in grootkeukens in de zorg verzorgd. Om later rond te brengen naar individuele mensen thuis of in gemeenschapshuizen waar mensen een gezamenlijke maaltijd gebruiken.

1.2 KEUKENTECHNIKEN

Als gastheer ben je veel bezig met eten. Het is daarom ook vanzelfsprekend dat je moet weten wat er in de keuken met het eten is gebeurd. Je hebt die kennis nodig als je de gasten goed advies wilt geven en om vragen van gasten te kunnen beantwoorden. Daarnaast moet je kennis hebben van verschillende kooktechnieken om een goed en verantwoord menu te kunnen samenstellen. Voor je als gastheer de gerechten kunt serveren, hebben de gebruikte grondstoffen of ingrediënten al verschillende handelingen ondergaan.

Deze handelingen verdelen we in de volgende technieken:

1. schoonmaaktechnieken
2. opdeeltechnieken
3. voorbereidingstechnieken
4. basiskooktechnieken
5. doorgeven van gerechten.