



1

Alle opplysninger er basert på opplysninger fra nettet og sosiale medier samt mine egne observasjoner og refleksjoner, + fagpensum på BI og i Lean Black Belt

Det må derfor tas forbehold om at det mangler fakta og informasjon som bare virksomheten som omtales og interessentene selv kan ha.

2

Bakgrunn

Hvorfor snakker jeg om matsvinn?

- Generelt opptatt av klima og miljø
- Eksamen i 7.5 vektallskurs på BI; «BÆREKRAFT SOM KONKURRANSEFORTRINN»
- Oppgave tittel: Kast Loss – for bærekraftsreise – med grønn vekst og økt konkurransekraft
- Matsvinn ett av flere temaer i oppgaven
- Lean Black Belt eksamen om verdistrømmer
- Oppgavetittel «Definer en verdistrøm dere ønsker å angripe i 2021 i valgt virksomhet»
- Valgt verdistrøm: Avallshåndtering
- Virksomhet: Kast Loss

Hvorfor restauraten Kast Loss?

- Litt mer enn gjennomsnittlig interessert i mat og restaurantdrift
- Et restaurant på et sted jeg kjenner og bryr meg om med et mulig uforløst potensial

3



4

Hvorfor fokus på matsvinn?



- Råvarer er dyrt
 - Alle råvarer som ikke blir brukt i matlaging kastes, og er i utgangspunktet uten verdi.
 - Maten kan brukes i andre prosesser i verdikjeden istedenfor å bli avfall
 - Potensiell avfall tilføres ny verdi, som noen er villige til å betale for
 - Økt lønnsomhet
- Målet er å redusere matsvinn gjennom å gjøre det som ellers kastes verdfullt for kundene

5

Fokusområder for virksomheten

- Kvalitet
 - Unngå klager slik at mat blir båret ut igjen og må kastes, og man må lage ny mat til samme kunde
 - Sikre gode prosesser med minst mulig avvik: eg. Identifisere mat som kan selges istedenfor å bli kastet
 - Forbedre innkjøpsprosesser
- Kostnader
 - Reduserer kostnader som brukes til råvareinnkjøp
 - Riktigere innkjøp
 - Leverer riktig kvalitet
- Leveranser
 - Sikre at man har det kunden etterspør
 - Vite hva kunden vil ha før man bestiller
 - Vurdere å øke tilgjengelighet til maten for kundene, nye kanaler, nye tjenester og økt servicegrad
- Motivasjon
 - Engasjere virksomheten i kampen mot klima, skape engasjement og motivasjon gjennom dette.
 - En bedriftskultur å være stolt av

6

Årsaker til matsvinn

Utfordrende planlegging

Innholdsrike og overfylte buffeer («MÅ» være rikelig)

For store porsjoner, ikke varierte porsjonstørrelser

Manglende kultur for å la gjestene ta rester med hjem

Rester etter matlaging og manglende gjenbruk, håndtering av rester

Bestillingsrutiner og råvarehåndtering

For dårlige leverandøravtaler

7

Tiltak: Utfordrende planlegging



- Forhåndsbestilling for å få en indikasjon av antall porsjoner
 - Appellerer til klimabeviste kunder
 - Appellerer til prisbeviste kunder
 - Måling av avtallstyper for å justere leverandør avtaler og bestillinger
 - Restesalg via «Too Good To Go»
- Tiltakene kan også benyttes på flere av de øvrige årsakene til matsvinn

8

Tiltak: Innholdsrike og overfylte buffer



- Mindre fremme
- Hyppigere påfyll
- Mindre tallerkener
 - Bruk av green nudge

9

Green nudge

Nudge = dytte – vennlig puff

Puffe noen i retning av en ønsket adferd

Green Nudge = vennlig dytte noen i retning av grønn adferd - grønne valg

10

Tiltak - For store porsjoner, ikke varierte porsjonstørrelser

- Gi gjestene mulighet for å bestille variert porsjoner (S, M, L)
- Servere mindre porsjoner, i mindre tallerkener
- Tilby påfyll



11



Tiltak: Rester etter matlagingen og mangel på tiltak for å bruke ingrediensene som blir til overs

- **Bruk ubrukte matrester i matlaging**
- **Utvikling av kunnskap i bruk av rester**

Restaurant Rest - Welcome No great ingredient should be left behind. Rest. is a rejection of modern consumerism. We turn food waste into a fine dining experience.

<https://www.restaurantrest.com>

12

Tiltak: Manglende kultur for å la kundene ta med seg restene sine hjem



- Alltid tilby Doogy Bag

13

Tiltak: Bestillingsrutiner og råvarehåndtering



- Bestilling riktig kvantum
- Reduserer lagerbeholdning
- Egnede lagringsrom
- Ryddig lager og gode systemer
- Digitalisering
- Datohåndtering

14

Tiltak: Leverandøravtaler og sirkulære verdikjeder



- Leveringsbetingelser
- tid - pris - kvalitet -kostnad
- Fleksibilitet
- Verdikjedeperspektiv
- Sirkulær perspektiv
- avfallshåndtering - retur - gjenvinning

Norsk Matretur AS driver i bransjen "Miljø, avfall og gjenvinning". Vi tar imot alt av mat- og organisk avfall. Anlegget produserer biomasse som distribueres til anlegg som videreforedler dette til ulike bioprodukter/biogass.

15

Kast Loss - mål for reduksjon av matsvinn



- Ikke kaste mat på slutten av en arbeidsdag som Kast Loss AS kunne tjent penger på

➤ Etablere tjenesten
[«Too Good To Go»](#)

16

Delmålene:

- Redusere matsvinn og derigjennom restaurantens råvarekostnader
- Øke omsetningen og fortjenesten gjennom salg av mat som ellers kastes
- Trygge arbeidsplasser gjennom bedre lønnsomhet
- Nytt prisgunstig tilbud til eksisterende målgrupper
- Tiltrekke seg nye kunder fra «take away» markedet, både lokalt og ikke minst blant båt- og hyttefolk
- Oppnå grønn vekst i en bærekraftig forretningsmodell

17

«Too Good To Go»?

Hvorfor?



Lav inngangsbarriere

Ferdig utviklet og utprøvd system
Kan benytte eksisterende prosesser
og materiell for take away



Ingen investering



Lav kostnad



Godt rykte → positiv «profilsmitte»



I selskap med 4200 andre butikker

Hvorfor Ikke?



Konkurrerer med dagens Take Away



Koster penger å benytte løsningen



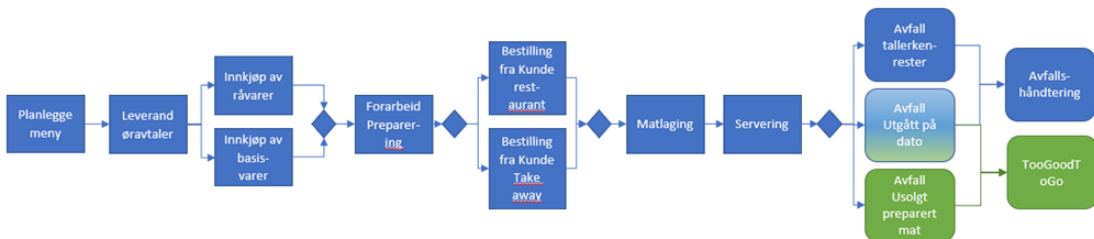
Få butikker/restauranter i Risør

18

Forutsetninger

Vi forutsetter at det går mat tilsvarende gjennomsnittlig 10 retter bestilt fra meny daglig til avfall i dag. Fire hovedtyper av avfall.

- Ubrukt mat som går ut på datostempel, ca. 25%
 - Forberedt mat som ikke blir solgt, ca. 20%
 - Retur på tallerken pga. for store porsjoner, ca. 25%
 - Mat som kastet under tilberedning, men som kunne vært benyttet i matproduksjon, ca. 30%
- 55 % av dette er relatert til punkt c) og d) og kan ikke løses med implementering av «Too Good to Go». Målet er med andre ord reduksjon av matsvinn med 45 %, relatert til pkt. a) og b).



19

Endringer i en eksisterende og to nye prosesser

- Avfall utgått på dato som også kan inkludere salg av varer med kort eller best før dato
 - Avfall usolgt men preparert mat
 - Selve TooGoodToGo prosessen med registrering i deres systemer.
- Siden «take away» allerede er en etablert tjeneste», kan denne benyttes for å gjennomføre store deler av den nye «Too Good to Go» prosessen.



20



Er det lønnsomt?

- Forutsetning:
 - Påslag på driftskostnaden på 10 % for å dekke administrasjonskostnadene som Too Good To Go skaper, eller minst kr. 20
 - Vi har forutsatt råvarepriser, og råvareprisene er benyttet som utgangspunkt ved beregning av tallerkenpriser
 - Kostpris pr. tallerken er råvare pris pluss påslag på for lager og administrasjonskostnader, og preparering av maten
 - Maten som selges gjennom «To Good To Go» selges til rabattert pris
- Alternativet til denne prosessen er at alt går til avfall og er et rent tap for bedriften Kast Loss AS
- Vi har forutsatt at det kastet tilsvarende 7 tallerkener pr. dag, som gjennomsnittlig beløper seg til en kostpris på 973 kr pr. dag eller 139 kroner pr. tallerken
- Salg via Too Good To Go av 5 tallerkener i snitt pr. dag, gir en inntekt på 815,00 kr pr. dag med en salgspris på 163 kr. pr. tallerken
- Gjennomsnittspris for forretter, småretter og hovedretter er 246 kroner (menypriser på nettet), ca. 34 % rabatt i snitt.

21

Resultatforbedring

Resultatforbedringen = verdien av tapet pluss verdien av salget

- Tap ved å tilsvarende 7 tallerkener = 973 kr
- Salg av 5 tallerkener To Good To Go = 815 kr.
- Resultatforbedring
 - pr. dag = 1 787 kr.
 - pr. måned = 53 616 kr.
 - Pr. år = 643 396 kr.

Too Good to og - ferdige retter	pr. dag	pr. mnd	årlig
Innkter	kr 1 787,21	kr 53 616,31	kr 643 395,66
Driftskostander 10% pluss 25 til håndtering	-kr 183,00	-kr 5 490,00	-kr 65 880,00
Resultat ToGoodToGo	kr 1 604,21	kr 48 126,31	kr 577 515,66

22

Resultatforbedring alternativ 2

Resultatforbedringen = verdien av tapet pluss verdien av salget

- Tap ved å tilsvarende 2 tallerkener = 278 kr
- Salg av 1 tallerkener To Good To Go = 169 kr.
- Resultatforbedring
 - pr. dag = 447 kr.
 - pr. måned = 13 410 kr.
 - Pr. år = 160 920 kr.

Kostnaden = 69.7 pr. dag. Resultatet = 377,3 pr. dag, 11 319 pr. måned og 135 828 pr. år

23



Konklusjon:
Det er lønnsomt å redusere matsvinn for Kast Loss!

25