



**Sund mad i idrætshaller  
økonomiske perspektiver**

Jensen, Jørgen Dejgård

*Publication date:*  
2010

*Document version*  
Også kaldet Forlagets PDF

*Citation for published version (APA):*  
Jensen, J. D., (2010). *Sund mad i idrætshaller: økonomiske perspektiver*, 20 s., jan. 07, 2010. FOI Udredning, Nr. 1, Bind. 2010

# FOI Udredning



## Sund mad i idrætshaller – økonomiske perspektiver

*Jørgen Dejgård Jensen*

**FOI Udredning 2010 / 1**

Sund mad i idrætshaller - økonomiske perspektiver

Forfatter: Jørgen Dejgård Jensen

Fødevareøkonomisk Institut

Københavns Universitet

Rolighedsvej 25

1958 Frederiksberg

[www.foi.life.ku.dk](http://www.foi.life.ku.dk)

## **Sund mad i idrætshaller – økonomiske perspektiver**

### **I. Sammendrag, konklusion og anbefalinger**

Notatet søger at give et overblik over udbuddet af fødevarer i kommunale idrætshaller, herunder cafeteriernes erfaringer med sund mad, samt vurdering af fremtidige muligheder og barrierer for at fremme tilgængeligheden af sund mad i de kommunale idrætshaller med henblik på at styrke den faglige baggrund for evt. kommende indsatser indenfor området.

En undersøgelse fra 2004 peger på, at udbuddet af måltider i danske hal-cafeterier er præget af pølser og hotdogs, pommes frites, sandwich med pålæg, toast, burger, fiskefilet, salat, kylling og pizza. Blandt brugerne ses dog en stigende efterspørgsel efter sundere mad og drikkevarer. De eksisterende erfaringer med omlægning af udbuddet er imidlertid sparsomme og af varierende karakter. Mange af de haller, der i dag har omlagt driften i cafeterierne til et sundere mad- og drikkeudbud, har oplevet tab og øgede driftsomkostninger. Projekterne er dog alle relativt nye, så de egentlige erfaringer i forhold til økonomiske forhold er særdeles begrænsede.

Notatet belyser økonomiske muligheder og barrierer ved forskellige tiltag i retning af et sundere udbud. Der er opstillet regneeksempler, som belyser nogle af de økonomiske udfordringer, som to forskellige strategier for en omlægning til et sundere udbud kan medføre.

Én strategi kan være at holde fast i et fastfood-koncept, men baseret på nogle sundere (og dyrere) fastfood produkter. Beregningerne viser, at ændringen i cafeteriernes økonomiske resultat som følge af en sådan omlægning vil være afhængig af, om efterspørgselsniveauet kan fastholdes med et prisniveau, som dækker meromkostningerne til råvarer. En forudsætning for, at en sådan strategi kan være økonomisk bæredygtig for hal-cafeterierne er, at sådanne sunde fastfood produkter klar til opvarmning og videresalg med cafeteriernes nuværende udrustning – og med de øvrige egenskaber, som hal-brugerne efterspørger - er tilgængelige og ligger på et prisniveau, som brugerne kan forventes at ville betale. Selv om der er et vist udbud af sådanne produkter, så kan der givetvis være basis for en yderligere

målrettet produktudviklingsindsats med henblik på at fremme nogle af de ønskede egenskaber (såvel sundhedsmæssige som i forhold til at matche bl.a. de unges madkultur i idrætshallerne) i sådanne produkter, samt at øge diversiteten i udbuddet af sunde fastfood produkter.

En anden strategi kan være at ændre koncept, så fastfood-produkter erstattes af måltider med en højere grad af intern forarbejdning. En sådan strategi vil for mange cafeterier forudsætte investeringer i køkkenudstyr mv. og højere lønomkostninger end det nuværende niveau. En lønsom omlægning af udbuddet i denne retning vil derfor forudsætte, at cafeterierne omsætter et volumen, som er noget større end den nuværende gennemsnitlige omsætning i mange af hal-cafeterierne. For cafeterier i haller med et begrænset antal brugere, kan det derfor være en mulighed at kombinere udbuddet af måltider til hallens brugere med catering ud af huset. Med henblik på at fremme sådanne kombinationsmuligheder kan der være behov for at skabe bedre rammer for etablering af samarbejder mellem hal-cafeterier og fx skoler og daginstitutioner, for herigennem at sikre et tilstrækkeligt afsætningsniveau til at gøre en udvidelse af cafeteriernes produktionskapacitet økonomisk lønsom.

Hal-cafeterierne kan være aktive i forhold til udbuddet af sunde stævne-snacks, og dermed opfange noget af den omsætningsnedgang på slik og usunde snacks, som må formodes at blive udløst af et større udbud af sunde snacks. Derimod må det forventes, at en forbedring af adgangen til koldt drikkevand vil gøre et væsentligt indhug i cafeteriernes salg af drikkevarer, med deraf følgende nedgang i cafeteriernes økonomiske resultat – måske nedgang af en størrelsesorden, som kan true mange cafeteriers økonomiske lønsomhed. Såfremt det ønskes at opretholde cafeterier i disse haller, vil det således være nødvendigt at skabe rammer, som kan sikre cafeterierne alternative – og sundere – måder at opnå den indtjening, som mistes på drikkevaresalget.

Det har fra forskellig side været foreslået at formulere konkrete krav til mad- og drikkevareudbuddet i hal-cafeterierne i forbindelse med indgåelse af forpagtningsaftaler. Analyserne i dette notat tyder på, at såfremt man ønsker en fortsat drift af disse cafeterier, er det væsentligt at være opmærksom på at sikre forpagterne nogle vilkår, som giver dem mulighed for evt. at etablere nye afsætningskanaler og indtjeningsmuligheder for at kompensere for de økonomiske tab, som sådanne krav umiddelbart må forventes at påføre cafeterierne.

## **II. Baggrund og formål**

Ifølge en undersøgelse gennemført af Sylow (2005) dyrker 72 pct. af de danske skolebørn i dag organiseret idræt. Denne organiserede idræt foregår for en stor del i de i alt 1.100 sportshaller, der findes i Danmark. I disse haller er der mange steder et cafeteria, en kiosk eller en automat fx med drikkevarer, slik og is. Udbuddet af sunde mad- og drikkevarer i tilknytning til idræts- og sportshaller samt ved sportsbegivenheder er imidlertid begrænset.

Flere projekter er blevet igangsat for at fremme udbuddet af sunde mad- og drikkevarer i idrætshallernes cafeterier. Eksempelvis har Kræftens Bekæmpelse, Sundhedsministeriet og Fødevarestyrelsen iværksat projektet ”Mad i Bevægelse”, der over en 3-årig periode skulle sætte fokus på maden i idrætten. Formålet med projektet var at finde ud af, hvordan der kunne skabes blivende muligheder for sundere mad og drikke til børn og unge i forbindelse med idræts-aktiviteter. Projektet blev afsluttet ved udgangen af 2007 og har bl.a. medvirket til at udvikle konkrete forslag og anbefalinger til sund mad i idrætshaller. Anbefalingerne bygger på forslag og eksempler på, hvordan man kan lave sunde snacks og sund mad, der er nem at tilberede og spise.

”Move’n eat” er et selvstændigt projekt, der er kørt parallelt med projekt ”Mad i Bevægelse”. Formålet var her at udvikle et sundere fastfood-koncept som alternativ til de pølser og pommes frites, der er det dominerende tilbud i idrætscafeterierne.

Formålet med nærværende notat er at give en vurdering af de økonomiske muligheder og barrierer for at fremme tilgængeligheden af sund mad i de kommunale idrætshaller med henblik på at styrke den faglige baggrund for evt. kommende indsatser indenfor området.

Notatet er udarbejdet for Fødevarestyrelsen i henhold til Aftale mellem Fødevareøkonomisk Institut og Fødevareministeriet om myndighedsberedskab mv. i 2009.

### **III. Oversigt over anvendte metoder, kilder og data**

Vurderingerne i det følgende tager et økonomisk udgangspunkt. Det antages således at være en forudsætning, at en omlægning af udbuddet af mad og drikkevarer i idrætshallerne skal kunne ske uden at de pågældende cafeteriers økonomiske resultat forringes væsentligt.

Cafeteriernes økonomiske resultat afhænger af omsætningen samt en række omkostningselementer, så som indkøb af råvarer, investeringer i køkken-udstyr, arbejds løn, service, rengøring, energiforbrug og forpagtningsafgifter. Flere af disse poster må forventes at blive påvirket af en omlægning fra det traditionelle cafeteria-sortiment til et mere sundt udbud.

Endvidere må der i forbindelse med en omlægning af sortimentet antages at være en usikkerhed om posterne – en usikkerhed som kan have væsentlig betydning for cafeteria-bestyrernes tilbøjelighed til at gennemføre en sådan omlægning.

Det er i nærværende analyse målet at belyse, hvordan nogle af de væsentligste økonomiske poster vil blive påvirket af en omlægning, og hvorledes forskellige usikkerheder kan påvirke disse poster, og derigennem at identificere nogle af de centrale økonomiske potentialer og barrierer for sådanne omlægnings i hal-cafeteriernes udbud. Det undersøges i den forbindelse også, i hvilken udstrækning størrelsesøkonomiske forhold kan spille ind i cafeteriaernes mulighed for at omlægge udbuddet.

Analyserne bygger på en række oplysninger indsamlet og offentliggjort i forbindelse med projekterne Mad-i-Bevægelse og Move'n'Eat, samt data indsamlet via diverse hjemmesider. Endvidere er der i forbindelse med opgaven taget kontakt til udvalgte aktører i Danmark, med henblik på indhentning af detaljerede oplysninger.

#### **IV. Overblik over udbuddet af fødevarer i kommunale idrætshaller**

Idrætshallernes cafeteriaer bruges både af børn og voksne. Ifølge en undersøgelse foretaget af Kræftens Bekæmpelse oplyser 16 pct. af cafeteriaforpagterne, at flest børn og unge bruger cafeteriaerne, 38 pct. mener at det er ligeligt fordelt mellem børn og voksne, og 13 pct. mener, at der er flest voksne, der gør brug af cafeteriaerne (Flyger, 2004).

En undersøgelse foretaget af Gallup for Kræftens Bekæmpelse og Sundhedsstyrelsen (2004) viser bl.a., at hovedparten af den mad, der udbydes i idrætshallerne, består af pommes frites, slik, sodavand mv. I undersøgelsen indgår i alt 306 idrætsanlæg i 2003 og 502 anlæg i 2004, men det samlede antal cafeteriaer/restauranter/kiosker i de to år udgør henholdsvis 157 og 281, svarende til godt halvdelen af de adspurgte idrætsanlæg. Anlæg med både hal og klubhus udgjorde ca. en femtedel i begge år, andelen af anlæg kun med hal udgjorde 40-50 pct. og andelen af anlæg kun med klubhus udgjorde 30-40 pct. En oversigt over sportshallernes og klubhusenes varesortiment i restaurant/cafe/teria/kiosk fremgår af tabel 1.

**Tabel 1 Varetyper til salg i restaurant/cafeteria/kiosk (%-andel "JA"), fordelt på målgrupper og år**

Varetype	Alle		Kun sportshal		Kun klubhus		Både klubhus og sportshal	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Sodavand	97	97	97	95	97	99	100	98
Slik	95	94	95	96	91	88	100	97
Chokolade	97	92	97	95	97	83	100	95
Øl	91	86	88	84	91	90	97	87
Is	90	81	92	87	88	68	91	85
Juice	83	69	86	79	76	58	89	62
Snacks	73	64	78	67	57	56	91	68
Opvarmet færdigfremst. mad	57	64	66	70	40	49	69	70
Saftevand/slush ice	61	55	75	70	36	29	74	52
Frukt	68	52	64	62	66	31	80	57
Kold mad	75	50	64	64	78	29	91	42
Varm mad tillavet på stedet	68	46	55	55	76	33	80	40
Cigaretter	71	44	73	50	71	29	69	48
Andre drikke med alkohol	64	26	53	33	72	17	69	22

Kilde: Kræftens Bekæmpelse og Sundhedsstyrelsen (2004)

Blandt de cateringmåltider, der fortrinsvis sælges i hal-cafeterierne, nævner Flyger (2004) også pølser og hotdogs, pommes frites, sandwich m pålæg, toast, burger, fiskefilet, salat, kylling og pizza. Der er dog enkelte cafeterier, som tilbyder andre typer måltider, fx suppe, pirogue eller pastasalat.

Over de senere år ses der blandt brugerne af idrætshallernes cafeterier en øget efterspørgsel efter sundere mad og drikkevarer. Ca. halvdelen af forpagterne på 55 idrætscafeterier angiver bl.a. at have oplevet en stigende efterspørgsel på sunde og fedtfattige produkter, iflg. en undersøgelse fra Kræftens Bekæmpelse (Flyger, 2004). Og en nyere brugerundersøgelse i Vejle Kommune konkluderer, at brugerne af kommunens idrætshaller ønsker et større udbud af sundere alternativer, især kildevand, sandwich, frugt og bland-selv salat (Rasmussen, 2008). Løseligt anslået er omkring en fjerdedel af landets hal-cafeterier gået over til et sundere udbud de senere år (Mosbæk, 2009), navnlig ansporet af krav fra brugerne, især familier med mindre børn.

Flyger (2004) refererer fra Gallups pejling for Sundhedsstyrelsen og Kræftens Bekæmpelse, at omkring 75-80 pct. af sportshal-repræsentanterne i 2003 og 2004 mente, at cafeteria-brugerne var tilfredse med vareudbuddet, og kun 15-25 pct. af sportshal-cafeterierne havde aktuelle planer om at ændre vareudbuddet i 2003-2004. Ifølge Kræftens Bekæmpelses telefon-interviews med cafeteria-ansvarlige kunne to tredjedele af dem godt tænke sig at udbyde andre produkter, men omkring 60 pct. af dem har ikke aktuelle planer om at ændre udbuddet. Over halvdelen af disse cafeteria-ansvarlige vurderer, at det vil være svært at sælge sunde catering produkter i cafeterierne, og kun en tredjedel af de cafeteria-ansvarlige



svarer, at de oplever en efterspørgsel efter sundere produkter. Over halvdelen af de cafeteria-ansvarlige angiver som en forudsætning for at tage nye produkter ind, at "det kan sælge", mens henholdsvis "sundhed" og "fornyelse" som afgørende parameter kun angives af godt 20 pct. af de cafeteria-ansvarlige.

De erfaringer, der på nuværende tidspunkt findes for idrætshaller, der har omlagt kantinedriften fra salg af primært pommes frites, slik og sodavand til salg af salat, frugt og kildevand, er sparsomme og af varierende karakter. Projekterne er alle forholdsvis nye, og der findes derfor ingen reelle opgørelser, hverken over effekten af indsatsen eller omkostningerne herved.

Det er vurderingen, at hovedparten af de haller, der i dag har omlagt driften i cafeteriaerne til et sundere mad- og drikkeudbud, har oplevet tab og øgede driftsomkostninger. Projekterne er dog alle relativt nye, så de egentlige erfaringer i forhold til økonomiske forhold er særdeles begrænsede. Vejen Idrætscenter, der pr. 1. januar 2008 har omlagt udbuddet i hallens cafeteria til sundere mad og drikke, har dog i en foreløbig opgørelse over omsætningen ved omlægningen af cafeteria-driften fundet, at den samlede bruttoomsætning er steget med ca. 20 pct. fra 2007 til 2008, men cafeteriaets overskud er ikke steget tilsvarende. Det skyldes primært, at et sundere udvalg har betydet øgede udgifter i forbindelse med løn og indkøb af råvarer og andet materiale, men også lavere avancer på sunde fødevarer end på fx pommes frites og sodavand kan spille en rolle.

## **V. Vurdering af muligheder og barrierer for fremme af sund mad i idrætshaller**

Erfaringer fra både Move'n'eat og Mad i Bevægelse viser, at når det går trægt med at fremme sund mad i idrætshallerne, så skyldes det ofte, at halinspektører og ledere af cafeteriaerne er modstræbende i forhold til at ændre udbuddet, og udtrykker nervøsitet i forhold til, om de kan sælge de sundere produkter, og dermed nervøsitet for de økonomiske konsekvenser af en omlægning af udbuddet (Flyger, 2004). I dette perspektiv er der især tre typer argumenter for det nuværende udbud:

- Det nuværende sortiment er langtidsholdbart, hvilket begrænser spild.
- Avancen på de nuværende produkter vurderes at være relativt god.
- Tilberedning af den nuværende mad kræver hverken store madlavningskompetencer, køkkenfaciliteter eller uddannelse.

En barriere for mange cafeteriaer synes således at være, at køkken- og opbevaringsfaciliteter er begrænsede. De fleste cafeteria-køkkener er under 50 m<sup>2</sup>, ifølge Flyger (2004). De

begrænsede køkkenfaciliteter stiller derfor krav til produkterne med hensyn til lang holdbarhed, kort tilberedning og en håndtering, der kan varetages af personale uden køkkenfaglig uddannelse. I mange cafeterier (45%) foretrækkes produkter, der kan opbevares på frost for at minimere risikoen for svind, iflg. Flyger (2004).

Fra 13-års alderen begynder de unge at have penge til rådighed bl.a. til køb af fx snacks, slik og drikkevarer i hal-cafeterierne, men også i kiosker mv. (Flyger, 2004). Af hensyn til cafeteriernes driftsøkonomi er det således også væsentligt at have et produktsortiment, som appellerer til aldersgruppen 13-16 år, og som kan udbydes til en omkostning som står i forhold til den opnåelige salgspris på disse produkter.

Erfaringer fra Move'n eat-projektet viser desuden, at sundere cafeteria-mad ikke kun skal leve op til sundhedsmæssige krav, men også opfylde en række kulturelle og convenience-relaterede krav for at kunne afsættes hos børn og unge. Sylows (2005) undersøgelse af børnenes madkultur i idrætsverdenen viser bl.a., at der eksisterer en række kriterier for, hvad en ny og sundere cafeteria-mad skal leve op til, for at børnene vælger den frem for pommes frites og lignende.

Børn og unge kommer i idrætshallerne for at dyrke idræt, men de kommer der også for at være sammen med jævnaldrende og distancere sig fra deres forældre, for at dyrke det sociale og fællesskabet og for at hygge sig. På linje med fritidsklubben fungerer hallen på mange områder som et fristed, hvor de unge kan være på deres egne præmisser. I alle sammenhænge spiller mad en afgørende rolle. Men hvad der vælges eller fravælges af mad, sker ud fra en sociokulturel logik. Maden skal være med til at skabe fællesskaber mellem vennerne og skal derfor kunne deles mellem flere, på samme måde som pølser og pommes frites. Når børn og unge spiser ude uden forældrene har de ofte behov for at distancere sig fra, hvad de almindeligvis spiser sammen med forældrene. Maden skal derfor også være anderledes og varieret, så det markerer adskillelsen fra forældrene. Ligeledes skal det være nemt – gerne skåret ud, så det er hurtigt at spise og kan tages med (Sylov, 2005).

Hal-cafeterierne er således underlagt en række betingelser på såvel udbuds- som efterspørgselssiden, som de er nødt til at tage hensyn til i fastlæggelsen af deres produktsortiment og evt. ændringer heri. De forskellige typer krav til cafeteria-maden er opsummeret i tabel 2.

Tabel 2. Krav til ny og sundere cafeteria

<p><b>Krav ifølge markedsanalyse:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Simpelt at tilberede</li> <li>• Lang holdbarhed (frost)</li> <li>• Fokuserer på de 13-16 årige</li> <li>• Bestå af 5 snack-/catermenuer</li> <li>• Konkurrere med eksisterende udbud</li> </ul>	<p><b>Krav ifølge kulturanalyse:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Respekt for unges selvstændighed</li> <li>• Elementer af deling</li> <li>• Nemt at spise</li> <li>• Mobilt - spises 'on the move'</li> <li>• Varieret og overraskende</li> </ul>	<p><b>Sundhedsmæssige krav:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Energi-fordeling ifølge Nordiske Næringsstof Anbefalinger</li> <li>• Mindre sukker</li> <li>• Mindre energitæt</li> <li>• Mere frugt og grønt</li> <li>• Flere fibre</li> <li>• Mere fisk</li> </ul>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Kilde: Rask (2007)

Erfaringerne fra de eksisterende projekter viser således, at den centrale udfordring er at finde et sundt koncept for mad i idrætshaller, som brugerne ønsker at købe, som er let for forpagteren at bruge, og som sikrer, at det kan svare sig for cafeteriaerne at omlægge driften (Flyger, 2006).

I det følgende forsøges nogle af hal-cafeteriaernes økonomiske udfordringer i forbindelse med omstilling af udbuddet i en sundere retning illustreret og diskuteret med udgangspunkt i regneeksempler for et hal-cafeteria.

Til brug for disse regneeksempler er der opstillet et sæt beregningsforudsætninger, baseret på Flyger (2004), som er en markedsundersøgelse for sunde cateringprodukter i sportshalscafeterier, udarbejdet som led i aktiviteten 'Mad-i-Bevægelse'. Rapporten bygger dels på data fra en Gallup-undersøgelse, som Sundhedsstyrelsen og Kræftens Bekæmpelse fik gennemført i 2003 og 2004, baseret på telefoninterviews med personer med praktisk tilknytning til sportshaller og klubhuse, dels på data fra telefoninterviews med cafeteriaansvarlige i 66 sportshaller, gennemført af Kræftens Bekæmpelse. Blandt oplysningerne i rapporten kan nævnes data om cafeteriaernes omsætning og fordelingen heraf på catering, slik, drikkevarer og andet, cafeteriaernes avancer på disse produktkategorier, forekomsten af forskellige typer køkkenudstyr i hal-cafeteriaerne, og en oversigt over catering måltider, som udbydes i hal-cafeterier, herunder i hvor mange af cafeteriaerne det er tilfældet for de forskellige typer måltider.

Ifølge Flygers (2004) undersøgelse er den gennemsnitlige omsætning i landets hal-cafeterier på knap 1 mio. kr., hvoraf den del af omsætningen der kommer fra salg af cateringmåltider er på 37 pct. i gennemsnit. Af cateringsalget menes pølser at udgøre omkring halvdelen. Det vurderes i rapporten, at avancen ved salg af cateringprodukter ligger mellem 50 og 60 pct., og 80 pct. af de cafeteria-ansvarlige angiver at driften økonomisk løber rundt.

To tredjedele af køkkenerne er mindre end 50 m<sup>2</sup>, og lidt under halvdelen af køkkenerne bruges til andre formål, fx madlavning til skolebørn eller mad ud af huset til fester mv. Hovedparten af hal-cafeterierne råder over køkkenudstyr som frituregryde, toaster/brødvarmer, pølsesteger, mikroovn og varmluftsovn, mens en række andre former for storkøkken-udstyr kun forefindes i relativt få af sportshal-cafeterierne. Ud fra hyppigheden af de forskellige former for køkkenudstyr i cafeterierne, pris-skøn baseret på listepreiser fra Gastropolis24 ([www.gastropolis24.dk](http://www.gastropolis24.dk)), samt en antagelse om investeringsudgiften i forbindelse med klargøring af køkken-rummet, er der beregnet et estimat for værdien af det gennemsnitlige kapitalapparat i hal-køkkenerne.

I over 70 pct. af cafeterierne arbejder der max 1-2 personer på hverdage. Det antages således, at arbejdsindsatsen på hverdage er i størrelsesorden 3 timer, som forudsættes varetaget af en person uden køkkenfaglig uddannelse. Ved stævner og andre større arrangementer forudsættes en større arbejdsindsats.

De opstillede beregningsforudsætninger er opsummeret i første kolonne (baseline) i tabel 3. Udover de nævnte oplysninger fra Flyger (2004) er der gjort antagelser om antallet af hverdage og stævnedage på et år, samt om det gennemsnitlige besøgsantal på disse hhv. hver- og stævnedage, og den gennemsnitlige omsætning pr. besøg.

Tabel 3. Regneeksempel: Beregningsforudsætninger

	Baseline	Sundere udbud af catering fastfood med uændret inventar	Mere hjemmelavet, Mere større skala hjemmelavet (fx skolemad)	Mere større skala
Antal hverdags-driftsuger pr. år	45	45	45	45
Antal hverdags-driftsdage pr. driftsuge	4	4	4	4
Antal besøg pr hverdags-driftsdag	150	150	150	150
Antal stævnedage pr. år	20	20	20	20
Antal besøg pr. stævnedag	300	300	300	300
Hverdagsomsætning pr besøg	20,00	21,25	21,25	21,25
- heraf catering	5,00	6,25	6,25	6,25
Stævneomsætning pr besøg	69,30	77,10	77,10	77,10
- heraf catering	31,19	38,98	38,98	38,98
Antal eksternt solgte enheder cateringsalg	0	0	0	200
Avance – cateringsalg	50%	40%	72%	72%
Avance - øvrigt salg	35%	35%	35%	35%
Byggeri, indretning mv.	300.000	300.000	300.000	400.000
Inventar og køkkenudstyr	62.886	62.886	237.358	237.358
Arbejdstimer pr hverdag – uddannet	0	0	3	7,4
Arbejdstimer pr hverdag – uuddannet	3	3	3	7,4
Arbejdstimer pr stævnedag - uddannet	7,4	7,4	7,4	7,4
Arbejdstimer pr stævnedag - uuddannet	10	10	20	20

Kilde: Egne vurderinger, baseret på Flyger (2004), Gastropolis24

Antag nu, at et cafeteria kunne overveje tre forskellige strategier for omlægning af udbuddet:

- Erstatning af det nuværende fastfood catering-udbud i sportshal-cafeterierne (pølser, pommefrites, toasts) med sundere fastfood produkter.
- Afvikling af udbuddet af fastfood produkter og indførelse af nye 'hjemmeproducerede' måltids-tilbud til cafeteriaets gæster.
- Som den foregående strategi, men med indførelse af 'ud-af-huset' salg, fx til skoler og daginstitutioner, med henblik på at opnå en højere kapacitetsudnyttelse.

I alle tre strategier antages det at salget af slik, drikkevarer og øvrige produkter ikke ændres.

I det ovenfor omtalte projekt Move'n eat (Flyger, 2006) blev der udviklet et koncept for sund catering i idrætshal-cafeterier, herunder en række produkter, som vurderedes at opfylde de funktioner, som forventes af sådanne produkter, jf. tabel 2 ovenfor. Ved en indførelse af sundere fastfood produkter antages det, at dette kan ske uden nyinvesteringer og uden at øge arbejdsindsatsen (herunder uddannelseskraft til medarbejderne) i cafeteriaet. Det antages tillige, at den solgte mængde fastfood produkter er uændret. Sundere fastfood produkter må imidlertid formodes at være dyrere i indkøb for cafeteriaerne end de gængse

fastfood produkter. Såfremt det kan antages, at den højere indkøbspris kan overvælttes på brugerne, således at den absolutte bruttoavance er uændret, så vil omsætningen stige som følge af omlægningen – men det vil udgiften til køb af råvarer også.

Hvis det alternativt antages, at cafeteriet helt eller delvist afvikler salget af fastfood produkter, og i stedet satser på en højere grad af intern tilberedning af måltider, så vil de anvendte råvarer have en lavere forarbejdningsgrad end fastfood-produkterne, og dermed muligvis også en lavere gennemsnitlig indkøbspris. Til gengæld skal der erlægges en større arbejdsindsats i cafeteriets køkken, der stilles større krav til køkkenpersonalets faglige og hygiejnemæssige kvalifikationer, der stilles større krav til køkkenets areal og indretning, og der vil være behov for investeringer i flere køkkenredskaber. Under antagelse af et uændret antal brugere, samt salgspriser for cateringprodukter på samme niveau som ved sund fastfood, så vil omlægningen give anledning til en større omsætning i forhold til udgangssituationen, men også højere kapacitetsomkostninger til arbejdskraft og kapitalapparat. På den baggrund er arbejds- og inventarindsatsen forhøjet i forhold til udgangssituationen, mens det forudsættes at produktionen kan rummes indenfor det eksisterende køkken-areal.

De højere kapacitetsomkostninger ved intern tilberedning kan indebære, at en sådan løsning umiddelbart vil være urentabel på grund af for lav udnyttelse af kapaciteten indenfor hal-cafeteriets åbningstid. En mulig løsning på dette kapacitetsudnyttelsesproblem kunne være også at anvende kapaciteten til andre formål, fx tilberedning af mad til institutioner, skoler, arbejdspladser, selskaber mv. og dermed øge cafeteriets omsætning og den bruttoavance, som skal dække omkostningerne til arbejds løn og forrentning og afskrivninger på investeringerne. Det må forventes, at en sådan udvidelse af produktionsomfanget vil kunne kræve lokaleudvidelse eller ændret indretning, hvorfor der i forhold til den foregående strategi er regnet med en ekstra investering i byggeri/indretning. Desuden indebærer det øgede produktionsomfang også en forøgelse af arbejdsindsatsen.

Tabel 4 viser nogle økonomiske resultater af disse forskellige sæt af beregningsforudsætninger. 'Baseline' situationen svarer nogenlunde til et gennemsnitligt sportshal-cafeteria, med en omsætning på knap 1 mio. kr., en bruttoavance på knap 400.000 kr. og et overskud på knap 110.000 kr.

En omlægning til sundere fastfood med uændrede kapacitetsomkostninger vil ikke påvirke bruttoavance og overskud, forudsat at en evt. højere indkøbspris kan overvælttes fuldt ud på salgsprisen. Hvis antallet af hverdags-kunder derimod fx falder med 10 pct. som følge af prisstigningen, så vil overskuddet reduceres med 15-20.000 kr. til knap 90.000 kr. årligt, og

hvis man fastholder prisen på det oprindelige niveau, og derved undgår at miste kunder, så vil overskuddet falde med 30-35.000 kr. til 70-75.000 kr.

Tabel 4. Regneeksempel: Økonomiske konsekvenser af alternative modeller for hal-cafeteriers catering-udbud (1000 kr)

	Baseline	Sundere udbud af catering fastfood med uændret inventar	Mere hjemmelavet	Mere hjemmelavet, større skala
Omsætning – cateringprodukter	322	403	403	1.303
Omsætning - andre cafeteriavarer	634	634	634	634
Omsætning i alt	956	1.036	1.036	1.936
Råvarer – catering	161	242	113	365
Råvarer - andre cafeteriavarer	405	405	405	405
Råvarer i alt	566	647	518	770
Bruttoavance	389	389	518	1.166
- ændring i forhold til baseline		-	129	777
Øvrige variable omkostninger	58	58	96	98
Lønomsomkostninger i alt	192	192	394	790
Kapitalomsomkostninger i alt	32	32	62	68
Årlige omkostninger i alt	849	929	1.070	1.727
- ændring i forhold til baseline		81	222	878
Økonomisk resultat pr år	107	107	(34)	209
- ændring i forhold til baseline		-	(141)	102

Kilde: Egne beregninger

Ved en intern måltids-produktion til et uændret antal brugere er det beregnet, at det oprindelige overskud på ca. 107.000 kr. vil vendes til et årligt underskud på 30-35.000 kr. Det er i beregningen antaget, at avancen på internt producerede måltider er 72 pct. (imod 50 pct. i baseline-situationen) på grund af en lavere forarbejdningsgrad i de råvarer, som anvendes. Såfremt denne avance kun er fx 60 pct., så vil det beregnede underskud stige yderligere med ca. 20.000 kr. årligt. Det er antaget, at der kan opnås en salgspris svarende til den forudsatte salgspris på sunde fastfood varer, jf. ovenstående beregning. Hvis det imidlertid i stedet er nødvendigt at fastholde prisen på det nuværende niveau for at fastholde kundegrundlaget, så vil underskuddet stige i et omfang af tilsvarende størrelsesorden.

Under de opstillede forudsætninger vil en intern forarbejdning således være mindre rentabel end den nuværende situation med betydelig vægt på opvarmning og salg af færdigforarbejdede fastfood produkter, selv om bruttoavancen stiger med 130.000 kr. Underskuddet skyldes, som ovenfor antydnet, at omkostningerne til lønninger og kapital stiger væsentligt mere end bruttoavancen. Jo større cafeteriets kundegrundlag er, jo mindre betydning vil dette kapacitetsudnyttelsesproblem få. En mulighed for at udvide kundegrundlaget kan være at udnytte køkkenfaciliteterne til en udvidet produktion af

catering 'ud-af-huset'<sup>1</sup>. Ifølge beregningen af den tredje strategi vil dette kunne forbedre kapacitetsudnyttelsen og dermed også det økonomiske resultat, således at der kan opnås et overskud på den udvidede cafeteria-aktivitet. I eksemplet er der regnet med et eksternt salg på 200 kuverter pr. driftsdag, og som det fremgår af tabellen, giver dette omfang anledning til et forbedret økonomisk resultat, sammenlignet med nu-driften. Et eksternt salg på ca. 135 kuverter pr. driftsdag vil indebære et økonomisk resultat omkring 0, mens et eksternt salg på 170 kuverter pr. driftsdag vil indebære et uændret økonomisk resultat, sammenlignet med baseline-situationen. Økonomien i en egenproduktion af cateringprodukter er således ganske følsom overfor, i hvor høj grad det kan lade sig gøre at optimere udnyttelsen af den nødvendige køkkenkapacitet.

## **VI. Økonomiske muligheder og barrierer for fremme af sundere snacks og drikkevarer i idrætshaller**

Som nævnt ovenfor, udgør salget af slik og drikkevarer ifølge Flygers (2004) undersøgelse en ganske betydelig andel af hal-cafeteriernes omsætning. Der kan således også være et sundhedsfremmende potentiale i en omlægning af cafeteriernes udbud på disse områder.

Fra projektet Mad-i-Bevægelse (Rask, 2007) og fra Forebyggelseskommissionen (2009) har det således bl.a. været foreslået at øge udbuddet af sunde stævnesnacks i forbindelse med stævner o.lign., samt at øge tilgængeligheden af koldt drikkevand i hallerne. Danmarks Idrætsforbund og FDB har i forlængelse heraf udviklet en forretningsmodel for stævnesnacks, som går ud på at sælge udskåret og portionsanrettet frugt og grønt ved idrætsstævner og lignende. Der leveres frisk frugt til hallerne, og idrætsforeningerne stiller med frivillige hjælpere til at udskære frugt og grønt, anrette det i portionsbægre og sælge det (FDB, 2009a, 2009b, 2009c).

Som nævnt udgør drikkevarer og slik iflg. Flygers (2004) analyse omkring halvdelen af hal-cafeteriernes samlede omsætning. Hvis det antages, at salget af drikkevarer udgør to tredjedele heraf – og at slik mv. udgør den sidste tredjedel – så ligger den nuværende gennemsnitlige omsætning af slik mv. i hal-cafeterierne i størrelsesordenen 150.000 kr. årligt. Med en avance i niveauet 25-50 pct. på slik, bidrager sliksalget således med 40-75.000 kr. årligt til cafeteriernes gennemsnitlige økonomiske resultat. En del af dette bidrag bringes i spil ved indførelse af en substitut til slikket.

---

<sup>1</sup> Det kan i den forbindelse anføres, at en ganske betydelig del af de danske hal-cafeterier allerede i dag i større eller mindre udstrækning baserer driften på ud-af-huset salg (Mosbæk, 2010).



Men hal-cafeterierne kan måske også selv – evt. i samarbejde med de lokale idrætsklubber – være aktive i forhold til at sælge sådanne sunde stævnesnacks, og dermed bidrage til at fastholde den omsætning fra fx slik og usunde snacks, som sunde stævnesnacks må formodes at kunne fortrænge.

Som led i Mad-i-Bevægelse-projektet, har der også været gennemført en undersøgelse af adgangen til koldt drikkevand i sportshaller. Undersøgelsen viste, at der er dårlig tilgængelighed af koldt postevand i de danske idræts-haller. Postevandet er ofte langt over de anbefalede 12 grader. Samtidig gør en stor tilgængelighed af afkølet sodavand – ofte i form af iøjnefaldende sodavandsautomater - en betydelig risiko for, at børnene fravælger det lunkne vand (Rask, 2007). Kræftens Bekæmpelse anbefaler på den baggrund, at koldt drikkevand gøres tilgængeligt i alle idrætshaller, og at vandposterne bør placeres i nærheden af selve aktivitetsstedet. Forebyggelseskommissionen (2009) har også denne anbefaling med blandt sine forslag til omkostningseffektive tiltag til fremme af folkesundheden.

Hvis det fortsat antages, at salget af drikkevarer udgør to tredjedele af cafeteriernes omsætning hidrørende fra slik og drikkevarer, og at det dertil antages at en større tilgængelighed af koldt drikkevand i hallerne vil føre til en væsentlig fortrængning af dette drikkevaresalg, så vil cafeterierne miste omsætning og indtjening ved en større tilgængelighed af koldt drikkevand. Erfaringer fra Vejen Idrætscenter tyder på, at etablering af sådanne vandposter kan medføre en væsentlig stigning i indtaget af koldt vand, og et fald i salget af læskedrikke, fadøl og flaskevand på 15 pct. (DGI, 2009). Hvis disse erfaringer kan generaliseres, så vurderes en større tilgængelighed af koldt drikkevand i sig selv at kunne betyde en gennemsnitlig omsætningsnedgang for cafeterierne i størrelsesordenen 50-100.000 kr. årligt. Med avancer på mellem 50 og 400 pct. på drikkevarer (jf. Flyger, 2004), vil det kunne betyde en gennemsnitlig reduktion af det økonomiske resultat i størrelsesorden 25-75.000 kr. årligt for hal-cafeterierne.

De økonomiske perspektiver for hal-cafeterierne af at påvirke tilgængeligheden af navnlig koldt drikkevand og evt. også sunde stævnesnacks kan således være forholdsvis betydelige, sammenlignet med tiltag til at fremme et sundere udbud af måltider i hallerne. Dette skal også ses i lyset af, at en del af cafeterierne antagelig ikke kører med store overskud under den nuværende drift.

## **VII. Diskussion**

Der eksisterer i dag ingen centralt fastsatte regler eller krav for cafeteriedrift i idrætshaller. Det er således op til hver enkelt kommune at afgøre, hvorvidt sundhed skal prioriteres i de

forpagtningsaftaler, kommunerne indgår med forpagterne af idrætscafeterierne. Der er først efter kommunalreformen og kommunernes overtagelse af ansvaret for forebyggelse, at enkelte kommuner har indskrevet sundhed som en del af forpagtningsaftalen med cafeterier i hallerne. Formuleringerne er dog fortsat meget vage, og det er for tidligt at sige noget konkret om erfaringerne hermed.

Forebyggelseskommissionen (2009) har i sin rapport foreslået, at kommunerne formulerer konkrete krav om sund mad i forpagtningsaftaler med cafeterierne i idrætshallerne og på den måde fremme udbud og tilgængelighed af sunde fødevarer, fx

- Krav om, at nogle produkter skal findes i udbuddet, eller at andre ikke skal indgå
- Krav om prisdifferentiering, så prisen på de usunde varer hæves samtidig med, at priserne på det sunde sættes ned
- Krav om, at reklamer for de usunde madvarer så vidt muligt begrænses
- Krav om, at der sælges stævnesnack på dage, hvor der er over 100 mennesker i hallen
- Krav om gratis isvand og rene glas
- Krav om, at forpagteren tilbyder sunde menuer i forbindelse med træningslejre og stævner med forplejning

I forhold til en vurdering af kommunernes muligheder for at påvirke udbuddet via forpagtningsaftaler skal det dog tages i betragtning, at ca. halvdelen af de danske idrætshaller ikke er kommunalt ejede, men drives som selvejende institutioner (Karbo, 2010).

Breddeidrætsudvalget (2009a, 2009b) anbefaler, at der ved nybygning af idrætsfaciliteter gives mulighed for, at ”hele familien kan dyrke idræt samtidig og eventuelt samles om fælleskøkken eller sund cafémad efter aktiviteten”, og også organisationer som Kræftens Bekæmpelse har som nævnt stillet forslag om en styrket indsats til fremme af udbuddet af sund mad i landets idrætshaller.

En gennemgang af tidligere studier tyder på, at en central udfordring i forbindelse med omlægningen af hal-cafeteriernes catering udbud i en sundere retning er at finde et sundt koncept, som brugerne ønsker at købe, som er let for forpagteren at bruge, og som sikrer, at det kan svare sig for cafeterierne at omlægge driften. I dette notat er der udarbejdet regneeksempler for forskellige modeller for sådanne omlægninger. De gennemførte beregninger viser, at det i princippet vil kunne være muligt at erstatte hal-cafeteriernes nuværende måltidsudbud med nogle sundere tilbud, og at der kan være forskellige strategier hertil.

En strategi kan være at satse på indførelse af nye sundere fastfood produkter, som ikke stiller større krav til arbejdsindsats og køkkeninventar i hal-cafeterierne end det nuværende udbud, og samtidig udfylder de egenskaber, som brugerne forventer af dem (passer til unges identitet og livsstil, lette at dele, spises on-the-move etc.). Det eksisterende udbud af sunde fastfood-produkter med disse egenskaber er forholdsvis begrænset, og der må forventes at være behov for en betydelig produktudviklings-indsats for at tilvejebringe sådanne produkter. Flyger (2006) indeholder som nævnt nogle eksempler på sådanne produkter udviklet i forbindelse med projektet Move'n eat. Det må dog imødeses, at prisen på sådanne produkter kan blive højere end for de nuværende mest udbredte fastfood måltider i hallerne. Det er ikke afklaret, i hvor høj grad brugerne (herunder de yngre brugere) kan og vil betale en højere pris for sundere fastfood produkter end for de nuværende. Usikkerhed om efterspørgslen efter sådanne produkter må således vurderes at kunne udgøre en væsentlig økonomisk barriere for, hvorvidt en sådan strategi vil være succesfuld. Omvendt kan et sundere udbud måske tiltrække nye brugere, som ikke finder det nuværende udbud tilstrækkeligt attraktivt, og dermed udgøre et afsætningspotentialt som evt. rækker ud over de normale brugere af hal-cafeterierne, og måske endda ud over de normale brugere af idrætshallerne.

En anden strategi kan være at satse på at udføre en større del af tilberedningen af måltiderne i cafeteria-køkkenerne, og dermed tilbyde måltider som er mindre 'fastfood-prægede'. Beregningerne i notatet viser, at det formentlig vil være vanskeligt at opnå økonomisk rentabilitet ved denne strategi med hallernes nuværende omsætningsniveau, fordi lønninger og omkostninger til investeringer vil kræve en højere kapacitetsudnyttelse. Til gengæld kan en sådan strategi, kombineret med en udvidelse af catering-aktiviteten, fx ved salg af mad til skoler og daginstitutioner, indebære en bedre kapacitetsudnyttelse og dermed både gøre måltids-fremstillingen økonomisk rentabel, samtidig med at den kan bidrage til forsyningen med sunde måltider til fx skoler og institutioner.

Et endnu mere ambitiøst koncept for udbud af sund mad i relation til idrætshaller kan ses hos Cafe Kruse, som er lokaliseret ved Kildeskovshallen i Gentofte kommune (boks 1). Cafe Kruses koncept bygger på høj råvarekvalitet, minimal anvendelse af dybfrost eller langtidsholdbare råvarer, lavt fedtindhold og varieret udbud.

Cafe og restaurant "KRUSES" i Kildeskovshallen skal med sit moderne kvalitets sortiment tilbyde frisktillavet mad med et sundt islæt, hvor gode råvarer til såvel maden som til drikkevarer har den centrale rolle.

Cafeens daglige sortiment består bl.a. af sandwich og friske salater. En dagens ret til både frokost og aften er en del af konceptet, og tilbydes også som take away. Forskellige børneretter er at finde i sortimentet sammen med tilbud om weekend brunch. Man kan bestille sin mad til et aftalt tidspunkt, træne og derefter afhente sin mad. Udbuddet tilpasses på baggrund af interviews med såvel topidrætsudøvere som andre kunder.

Der bliver udarbejdet selskabsmenuer og specielle tilbud for de klubber som har til huse i hallerne, ligesom cafeen yder servering ved kurser, møder eller særlige arrangementer i hallen.

#### **Kvalitetskodeks for "KRUSES" i Kildeskovshallen.**

- 1) Cafeen bestræber sig på, at afstanden fra jord til bord er kortest mulig og at alle råvarer er i sæsonen og gerne i økologisk kvalitet.
- 2) Mælke- og osteprodukter bliver udvalgt med omhu og langtidsholdbare produkter findes ikke i køkkenet.
- 3) Alle kød - fjerkræprodukter købes ferske og altid med hensyntagen til dyrevelfærd.
- 4) Vi bruger fryseren varsomt og baserer aldrig produktionen på frostvarer.
- 5) Maden er varieret og vi udviser den største omhyggelighed med madens tilberedelse og tilsmagning.
- 6) Som minimum lever vores hygiejnestandart altid op til fødevareregionens krav.
- 7) Vi bestræber os på hver dag at tilbyde retter med stor smag tilberedt med et minimum af fedt.
- 8) Vi er udviklingsorienterede og holder os på forkant med udviklingen i restaurationsbranchen såvel som i sportsmiljøet.

Kilde: <http://www.gentoftekommune.dk/kildeskovshallen/cafe-kruses>

Boks 1. Koncept for Cafe Kruses i Kildeskovshallen, Gentofte kommune

Det skal bemærkes, at prisniveauet for retter fra Cafe Kruse ligger væsentligt højere end det prisniveau, som normalt er gældende for cafeterier i de danske idrætshaller. Kildeskovshallens brugere udgør en del af cafeens kundegrundlag, men cafeen henter en ganske væsentlig del af sin omsætning og indtjening på andre gæster, salg af takeaway og servering ved kurser, møder mv. Så selv om cafeens koncept kan tjene som nyttig inspiration i nærværende sammenhæng, så er det ikke givet at konceptet lader sig udbrede til et stort antal idrætshaller i Danmark.

Hal-cafeteriernes udbud af måltider er imidlertid kun en del af problemstillingerne omkring idrætshallerne, hvor også salget af sodavand, slik mv. kan have en ganske stor betydning for børn og unges indtag af sukker mv. Vurderinger i tilknytning til de opstillede regneeksempler tyder på, at hvis tilgængeligheden af koldt drikkevand generelt forbedres i

hallerne, kan dette betyde en væsentlig reduktion i cafeteriernes omsætning af drikkevarer og dermed deres økonomiske resultat.

Det er også vurderet, at en større udbredelse af sunde stævne-snacks til idrætsstævner vil kunne føre til en reduktion i omsætningen af slik og usunde snacks. Men hvis cafeterierne går aktivt ind i forsyningen med sådanne sunde snacks, vil de formentlig kunne fastholde en del af den omsætning, som de i så fald mister på slik – eller i bedste fald forøge omsætningen.

Samlet må det således vurderes, at tiltag til at øge udbuddet af sund mad og sunde snacks i idrætshallerne principielt kan rumme nogle økonomiske potentialer for hal-cafeterierne, hvis det er muligt for cafeterierne at tilbyde produkter, som der er stor efterspørgsel på. Men det er også vurderingen, at realiseringen af disse potentialer er behæftet med en ganske betydelig usikkerhed. Usikkerheden knytter sig især til, hvorvidt og til hvilken pris, de sundere alternativer bliver efterspurgt – og på det kortere sigt også om disse sundere produkter kan skaffes.

Det kan betyde, at der er behov for at indbygge økonomiske incitamenter i forpagtningsaftalerne, eksempelvis i form af øget eller reduceret forpagtningsafgift, alt afhængig af om cafeteriet sælger mest af det usunde eller af det sunde. Erfaringer med brug af økonomiske incitamenter har dog vist, at det ofte ikke er nok i sig selv. Det er ligeledes vigtigt at sikre, at forpagterne har den nødvendige viden om sund kost, og at de får tilstrækkelig vejledning i at sikre et sundt udbud af mad- og drikkevarer i cafeterierne. Fødevarestyrelsens Alt om Kost Rejsehøjs virkefelt er med Finansloven for 2010 blevet udvidet til også at vejlede kommuner og cafeteria-forpagterne i idrætshallernes i etablering og drift af cafeterier med sundt udbud.

## **Referencer:**

Breddeidrætsudvalget (2009a) Idræt for alle: Breddeidrætsudvalgets rapport – konklusioner og forslag, Kulturministeriet

Breddeidrætsudvalget (2009b) Idræt for alle: Breddeidrætsudvalgets rapport – baggrund og analyse, Kulturministeriet

DGI (2009) Koldt vand er et kæmpe hit, 3. August 2009, ([http://www.dgi.dk/Nyheder/nyheder/Koldt\\_vand\\_er\\_et\\_kæmpe\\_hit\\_\[a22527\].aspx](http://www.dgi.dk/Nyheder/nyheder/Koldt_vand_er_et_kæmpe_hit_[a22527].aspx))

FDB (2009a) <http://www.fdb.dk/fdb/maerkesager/sund/madogidraet/Sider/forside.aspx>

FDB (2009b) <http://www.fdb.dk/fdb/maerkesager/sund/madogidraet/Sider/snack.aspx>

FDB (2009c) <http://www.fdb.dk/fdb/omfdb/nyhederogpresse/nyheder/Sider/hvadspiserdunaarkampenerslut.aspx>

Flyger H.V. (2004) ”Sportshalcafeterier som marked for nye sunde cateringprodukter”, Kræftens Bekæmpelse 2004

Flyger H.V. (2006) Udvikling af et koncept med sunde cateringprodukter målrettet børn og unge i sportshaller og idrætsklubber, Slutrapport fra projektet Move’n eat – ny sund fast food i din sportshal, Kræftens Bekæmpelse

Forebyggelseskommissionen (2009) Vi kan leve længere og sundere – Forebyggelseskommissionens anbefaling til en styrket forebyggende indsats (bl.a. pkt. 6.4 – kost)

Karbo M. (2010) Kommunernes Landsforening (personlig kommunikation d. 5. Januar 2010).

Kræftens Bekæmpelse og Sundhedsstyrelsen (2004) ”Pejling af røg, mad og drikke i sportshaller”,

Matthiessen J., Pawlowski C., Johannsen K., Christensen L.M. & Trolle E. (2005) Kostanbefalinger til idrætsaktive børn og unge - faglig baggrund. Danmarks Fødevarerforsknig 2005

Mosbæk J. (2010) Halinspektørernes Forening (personlig kommunikation, d. 5. Januar 2010)

Pilgaard M. (2008) Danskernes motions- og sportsvaner 2007 – Nøgletal og tendenser, Idrættens Analyseinstitut

Rask S. (2007) ”Mad i Bevægelse – slutrapport”, Kræftens Bekæmpelse 2007

Rask S., Hvidtfeldt L.S. & Ysnæs C.M. (2007) Vand til idrætsaktive? – en undersøgelse af tilgængelighed af koldt drikkevand i 89 idrætshaller, Kræftens Bekæmpelse/Mad i Bevægelse

Rasmussen P. N. (2008) Fremtidens Idrætshaller i Vejle Kommune”, Vejle Kommune

Sylow M. (2005) Tredje halvleg - En undersøgelse af børn og unges madkultur i sportshaller. Institut for Human Ernæring, KVL og Kræftens Bekæmpelse,