

### Programm „TAGES-SEMINAR“ oder „INHOUSE-WORKSHOP“ „Ausschreibung von Catering-Dienstleistungen in der Betriebsgastronomie“

#### Was bringt das Seminar / der Workshop

- Bei einer Outsourcing-Entscheidung oder Neuvergabe bedarf es zeitgemäßer, marktgerechter Ausschreibungen und Steuerung der Prozesse.
- Nicht nur die Ausschreibungs-Inhalte, sondern auch eine Vorabfestlegung zum Betreiberprofil hat einen hohen Stellenwert.
- Wie machen Sie die Angebote vergleichbar.
- Welche Entscheidungs-Kriterien mit entsprechender Gewichtung sind für Sie bedeutend.
- Wie gehen Sie mit Kalkulations- und Leistungsversprechen um, sichern diese zur Realisierung ab.
- Wie entscheidungsrelevant ist der Auftritt, das Verhalten des jeweiligen Dienstleisters.
- Wie gehen Sie mit Referenzbesuchen um.
- Wie bedeutend sind Vertragspassagen von Open-Book-Policy, Bonus-Malus-Regelung.

**Seminar oder Inhouse-Workshop gibt Antworten auf diese und viele weitere Fragen. Sie erhalten Informationen zu Hintergründen und Arbeitsweisen der Caterer-Szene basierend auf unserem Insiderwissen, um die Ausschreibung qualifiziert durchzuführen.**

Zum Seminarbeginn erhalten Sie aussagefähige Handout-Unterlagen. Anschließend stehen wir für individuelle Fragen und Gespräche zur Verfügung.

#### Wer sollte teilnehmen ?

- **Entscheider** aus den Bereichen
  - Einkauf
  - Personal
  - Facility Management
- **Mitarbeiter** aus diesen Bereichen, die federführend mit der Ausschreibung von Catering-Dienstleistungen befasst sind.

#### Seminar-Termine

26.02.2018  
23.04.2018

**Inhouse-Workshop**  
Termine individuell



**Konferenzraum**  
Seminarhotel



#### Seminar- / Workshop - Inhalte

##### Zum Einstieg

- Einblick in die Branche Betriebsgastronomie
- Die Caterer (Anbieter)-Szene

##### Vorstudie / Präqualifikation

- Wann • mit welchem Ziel • welcher Nutzen

##### Ausschreibungsgrundlage / Vorbereitung

- Ziele der Ausschreibung
- Bestands- / Strukturdaten
  - Des Unternehmens
  - Der Betriebsgastronomie
- Sonstige entscheidungsrelevante Kriterien
- Zeitplan (regulär • verkürzt • mit Planungsvorhaben)

##### Erstellung der Ausschreibung

- Umfang / Inhalte Leistungsverzeichnis
- Transparenz für qualifizierte Caterer-Angebote hinsichtlich Daten / Fakten / Umfang
- Management-Summary-Bedeutung
- Vertragsrelevante Vorgaben
- Zusammenstellung der Anlagen (Unterlagen)

##### Festlegung der Caterer-Ansprachen / Angebotsform

- Ausschreibungsform
- Bieter-Auswahl / Kriterien
- Bearbeitungsform / -Rücklaufvorgaben
- Raster für Themen / Kalkulationen der Anbieter
- Auswertungs-Programm / Inhalte

##### Kontakt mit Anbietern

- Nachverhandlungen
- Caterer-Kontakt-Initiative (Art, Team, Inhalte) während des Prozesses

##### Entscheidungs-Phase

- Mittels Bewertungsmatrix
- Individuelle Meinungsbildung zum Anbieter-Team
- Auswahl / Vorbereitung „Caterer-Präsentation“
- Bedeutung von Referenzbesuchen
- Entscheidung pro Caterer (Matrix-Form)

##### Abschlussphase / Vergabe

- Vertragsgestaltung
- Pre-Opening-Konzept
- Übernahme-/Übergangsregelungen
  - Personal (§613a)
  - Investitionen
- Endgültiges Budget
- Controlling / Reporting (Ergebnissicherung)

##### Seminar-Resümee

- Aus Teilnehmer- / Veranstalter-Sicht

**Referent** Armin Maurer, Geschäftsführer SMR