



Liebe Leserinnen und Leser,
vielen Dank, dass Sie sich für dieses Thema interessieren.

Sollten Sie sich gerade mit dem Thema der Vergabe im Bereich des Corporate Caterings in Ihrem Hause auseinandersetzen, oder einen solchen Prozess planen, finden Sie nachfolgend eine Übersicht über die einzelnen Leistungsphasen, welche es gilt, in solch einem Falle zu beachten.

Begleitend zum Prozess der Vergabe ist es wichtig, den teilnehmenden Dienstleistern entsprechende Dokumente (Dokument Ausschreibung, Dokument Vertrag, Dokument Kalkulationsmatrix) vorzugeben. Dies sichert Ihnen die jeweilige Transparenz und Vergleichbarkeit bei der Auswertung. Hilfreich ist ebenso ein internes Dokument, hier „Vorlage Entscheidungsmatrix“ genannt. Es hilft Ihnen, die Ergebnisse innerhalb der einzelnen Phasen zu dokumentieren (Compliance).

Die Dauer der einzelnen Leistungsphasen steht in Abhängigkeit der eigenen Managementressourcen. Aus meiner persönlichen Erfahrung heraus können Sie davon ausgehen, dass ein solcher Prozess mindestens 4 Monate, aber nicht länger als 6 Monate dauern sollte.

Leistungsphasen:

1. Projekt Phase 1 – Vorbereitung
 - a. Analyse bestehende betriebswirtschaftliche Kennziffern
 - b. Ermittlung unternehmerische Zielsetzungen
 - c. Überprüfung Gastronomisches Konzept HEUTE und ZUKÜNFTIG
 - d. Ausarbeitung Dokument „Ausschreibung“
 - e. Ausarbeitung Dokument „Vertragsentwurf“
 - f. Ausarbeitung Dokument „Kalkulationsmatrix“
 - g. Vorschlag potenzielle Dienstleister für die Teilnahme
2. Projekt Phase 2 – Durchführung
 - a. Durchführung Standortbesichtigungen durch die Dienstleister
 - b. Prüfung schriftliche Angebote Dienstleister
 - c. Plausibilisierung Kalkulationen Dienstleister
 - d. Steuerung und Beantwortung Fragenkatalog Dienstleister
 - e. Ausarbeitung Dokument „Vorlage Entscheidungsmatrix“
 - f. Auswahl shortlist Dienstleister
3. Projekt Phase 3 – Entscheidung
 - a. Referenzbesuche shortlist Dienstleister
 - b. Präsentationen shortlist Dienstleister
 - c. Finale Zusammenführung Ergebnisse - Entscheidungsvorlage
 - d. Vertragsverhandlung
4. Projekt Phase 4 – Umsetzung
 - a. Prozess Personalübernahme/Betriebsübergang
 - b. Übergabe gastronomische Infrastruktur
 - c. Implementierung gastronomische Konzepte Dienstleister
 - d. Eröffnung
 - e. Qualitätscheck der Umsetzung und der Abrechnung

Abschließend nochmals danke für Ihre Zeit und Ihr Interesse zu diesem Thema. Gerne stehe ich Ihnen für weiterführende Gespräche zur Verfügung. Bis dahin – bleiben Sie neugierig!

Ihr Jörg Schröter

Tel: +49 1621583782

Email: info@gastrokon.de