

De belangrijkste uitkomsten en inzichten uit de marktconsultatie zijn:

- Een overeenkomst waarin 'ruimte' wordt geboden aan de partijen en minder wordt voorgeschreven is zeer interessant.
- De combinatie van banqueting en directe verstrekking (counters of selfservice) maakt een overeenkomst aantrekkelijker voor partijen omdat dit het omzetvolume en rendement verhoogd en het personeel op rustigere uren efficiënter ingezet kan worden op banqueting activiteiten.
- De markt is positief maar onwennig als de uitvraag middels een business case echt open wordt neergelegd. Partijen bepalen dan zelf op welke locatie zij welk concept kunnen realiseren en exploiteren. Hierbij worden geen specifieke plekken aangewezen waar het concept uitgerold moet worden, een minimaal aantal concepten voorgeschreven of serviceniveaus vastgelegd. Partijen doen een voorstel en worden daarop beoordeeld.
- In de huidige markt is men voorzichtig met investeringen. De markt vraagt een realistische visie daarop. De uitvraag dient voldoende aantrekkelijk te zijn. Tevens vraagt de markt bij eventuele investeringen rekening te houden met de contractduur (i.v.m. de terugverdiencapaciteit), de opzet van de overeenkomst (en dan met name met betrekking tot vaak eenzijdige opzegclausules) en afspraken te maken over restwaardes.
- Er is verschil op onderwerpen als flexibiliteit, innovatie, investeringen, inkoopafspraken, hanteren vaste formules/concepten en ondernemerschap tussen kleine, middelgrote en grote partijen.