

Verslag marktconsultatie cateringdienstverlening DCTerra - 20 maart 2025

Aanwezig:

- DCTerra
 - Han Prinsen (inkoop adviseur)
 - Marriëlle Vinke (adviseur facilitair)
- Atalian
 - Dieuwke Moerman (commercieel directeur)
 - Lonneke Geurtz (business unit manger food)
- Beijl Partij & Bedrijfscatering
 - Marleen Udemä-Meiring (commercieel directeur)
- Vending@work B.V.
 - Hieke Munneke
- Cater Concept B.V.
 - Jeroen Albers (manager new business & development)
- Cirfood
 - Harry Koning (sales manager)
- Markies Catering Advies B.V. (Appél)
 - Hans Zwartkruis (manager sales onderwijs & campus)
 - Lieke Kerkhofs-Dappers (accountmanager)

- **Welkomstwoord door DCTerra**

- **Voorstelronde van aanwezigen**

- **Informatie over aanleiding van de informatiebijeenkomst**

- **Uitleg van huidige situatie huidige situatie cateringdienstverlening**

Momenteel wordt de catering op DCTerra locaties verzorgd op verschillende manieren, wat leidt tot variatie in kwaliteit en service. Daarnaast verschilt de bemensing en openingstijden van de cateringfaciliteiten per locatie, wat soms tot ontevredenheid bij studenten en medewerkers leidt.

- **Gewenste toekomstige situatie cateringdienstverlening waarbij ideeën en suggesties zijn aangereikt zoals hieronder opgenomen:**

Huidige openingstijden voor locaties DCTerra waarbij catering is uitbesteed

Dagelijks van 8.00 tot 14.30 uur.

Huidige situatie banqueting binnen DCTerra

Er is een standaard, uitgebreid en speciaal pakket voor diplomeringen, waar vanaf geweken kan worden. In de praktijk wordt regelmatig buiten het standaard pakket besteld. Daarnaast kunnen ook basis-, uitgebreide en luxe lunches worden besteld.

Huidige situatie keukenapparatuur

Nagenoeg alle keukenapparatuur met stekker is eigendom van huidige cateringdienstverlener Atalian. Streven vanuit DCTerra is dat alle te vervangen keukenapparatuur met stekker wordt aangeschaft door en eigendom wordt van de cateraar.

Huidige situatie kassa-systemen:

De kassa's op de locaties waar de cateraar de dienstverlening verzorgt zijn in eigendom van Atalian. Op locaties waar de catering in eigen beheer is, zijn de kassa's eigendom van DCTerra. Alle kassa's zijn aangesloten op het netwerk van DCTerra in verband met het plaatsen van bestellingen voor de

banqueting. Afstemming met ICT is nodig voor ict-aansluiting. Cateraars geven aan dat het aansluiten vaak de grootste bottleneck is in de planning bij de overdracht. Dit verdient extra aandacht.

Vraag m.b.t. uniformiteit qua prijs/uitstraling: Hoe ziet DCTerra dat?

De wens is om het aanbod af te stemmen op de doelgroep per locatie (dit kan verschillen per locatie).

Huidige situatie beheervergoeding

Vanuit Drenthe College werd tot 2019 een beheervergoeding verstrekt aan de cateraar, nadien niet meer. Voor Terra gold dit alleen voor het eerste contractjaar, 2020.

Ideeën vanuit de cateraars om op te nemen in de aanbestedingseisen:

- Koffie:

Caterars vragen zich af of koffie binnen het contract van de cateraar valt. Dit is als onderdeel van het contract wel interessant voor de cateraars.

Aangegeven wordt dat in de huidige situatie de koffie door de huidige dienstverlener Atalian wordt verzorgd. Koffie is een kritisch onderdeel voor de interne klant (het personeel), waardoor gedurende de looptijd van het huidige contract is aangepast naar bonenkoffie.

Caterars geven aan dat wanneer koffie opnieuw wordt opgenomen in de aanbesteding van catering, er geïnventariseerd moet worden in wie eigenaar is van de automaten: wat voor type automaten staan er op de locaties en wat is de afname per locatie?

- Flexibele openingstijden:

Voorgesteld wordt dat de nieuwe dienstverlener flexibel moet kunnen zijn met openingstijden.

De huidige situatie van 8.00 tot 14.30 uur moet kritisch worden bekeken: is het rendabel om na 13.00 uur open te zijn en moeten de openingstijden gehandhaafd blijven op momenten waarop locaties minder bezet zijn? Verzamel data van het verschil per tijdsperiode per dag, per locatie. Zijn er locaties waarbij studenten veel op stage zijn, of zijn er tentamenperiodes waarop de bezetting minder is?

Dataverzameling is belangrijk om efficiënt en kostendekkend de dienstverlening tegen betaalbare prijzen te kunnen uitvoeren. De huidige cateraar kan info aanleveren inzake openingstijden en omzet: wat wordt er nog verkocht tussen ... en ... uur en wat nog na ... uur? Het idee is om vending machines in te zetten om dal-momenten, waarbij interne klanten iets kunnen kopen.

Voorgesteld wordt verder dat de nieuw te contracteren cateraar zelf de openingstijden bepaalt, na afstemming en onderbouwing van omzetgegevens met opdrachtgever.

Een mooi voorbeeld hiervan is het contract dat één van de cateraars heeft afgesloten met Fontys m.b.t. flexibilisering (op- en afschalen personeelsinzet). Cateraars geven aan dat zij de mogelijkheid hebben flexibel te kunnen op- en afschalen. Personeel heeft een 'scholen +/- contract': werken extra uren in schoolperiodes waardoor in vakantieperiodes meer verlof opgenomen kan worden.

- Overlegmatrix:

Opnemen in de aanbestedingseisen dat een overlegmatrix wordt opgesteld inzake strategisch, tactisch en operationeel overleg. Goed onderlinge afstemming over actuele situaties (open dagen, diplomeringen, andere activiteiten) is essentieel.

- Aanbestedingsvorm:

Caterars geven aan dat DCTerra dient na te denken over hoe de aanbesteding uitgezet gaat worden. Wordt dit in percelen per regio aangeboden? Een risico kan zijn dat cateraars wellicht niet alle percelen tegelijk kunnen implementeren. Een andere punt van aandacht van het opdelen in percelen: hoe bewaak je de uniformiteit? En wil je persé uniformiteit?

Inzet (BBL)-studenten

Cateraars benoemen voorkeur te geven aan een cateringconcept waarin studenten meehelpen/werken in praktijksituaties. De studenten zijn hun toekomst.

Vaak is het zo dat een stagiaire wordt ingezet bij de catering, waarbij het ontbreekt aan goede begeleiding vanuit school. Wat is de stage opdracht, etc.?

Markies Catering Advies B.V. (Appél) nodigt uit een locatie te bezoeken van een catering concept waarin studenten begeleid worden, onder begeleiding van de cateraar.

Marriëlle en Han actie: opvragen van locatievoorbeeld bij Markies Catering Advies B.V. (Appél).

Vraag vanuit leveranciers: is er behoefte aan snuffelstage? Actie: DCTerra gaat deze vraag intern uitzetten.

Personeel

Cateraars geven aan het een uitdaging is als DCTerra gaat beslissen om locaties die nu inbesteed zijn te gaan uitbesteden m.b.t. in te zetten personeel. Bijvoorbeeld locaties die qua studenten en DCTerra medewerkers minder bezet zijn, is het lastig om voor bijv. 8 uur per week personeel in te zetten.

Aanleveren informatie vanuit DCTerra

Cateraars geven aan dat zij onderstaande informatie nodig zijn voor het opstellen van een gedegen advies/aanbieding:

Per locatie data aanleveren van:

1. Aantal studenten
2. Het huidige aanbod
3. Openingstijden en dagen geopend
 - a. Pauzetijden
 - b. Piekmomenten
4. Doelgroep van de locatie
5. Supermarkt op loopafstand
6. Bestedingspatroon per doelgroep / locatie

Verzoek is om de op te halen data te delen middels de uitgezette marktconsultatie op TenderNed, zodat cateraars verschillende scenario 's met mogelijkheden kunnen uitwerken. DCTerra en cateraars moeten elkaar tegemoet komen middels de juiste data. Getracht wordt deze informatie vóór de meivakantie via de marktconsultatie op TenderNed te publiceren. De uit te werken scenario 's door cateraars dienen dan medio juni met opdrachtgever gedeeld te worden.

Vervolg proces

Opdrachtgever geeft tot slot aan dat zij alle catering stakeholders in het proces betreft: input vanuit interne klanten (studenten en medewerkers) en vanuit de dienstverleners (belangstellende cateraars) moet leiden tot een constructief voorstel over hoe de catering een vervolg moet krijgen. Uit te werken mogelijk scenario's met voor- en nadelen, worden vóór de zomervakantie 2025 voorgelegd aan het College van Bestuur, waarna wordt besloten hoe in het najaar de opdracht in de markt gezet zal worden.