



## PRESSEINFORMATION

### **CompetenceDay 2016: Rund 40 Teilnehmer informierten sich über die neuen gesetzlichen und digitalen Entwicklungen in der Gemeinschaftsverpflegung**

*Hannover, 16.11.2016.* Zum **13. CompetenceDay** hat die **CompetenceGroup** rund 40 IT-Entscheider und Anwender am **29. September 2016 ins Hilton Garden in Frankfurt** am Main eingeladen. Zentrale Themen des Netzwerktreffens für Unternehmen aus der Gemeinschaftsverpflegung waren neue gesetzliche Anforderungen und digitale Lösungen in der Gemeinschaftsverpflegung. Die Teilnehmer der Konferenz waren Vertreter von Unternehmen mit Betriebs- und Businessgastronomie, Caterer, Care-Einrichtungen sowie Unternehmen und Dienstleister mit Facility Management. Die vier Veranstalter des Competence Days präsentierten den Teilnehmern das gesamte Produktportfolio der **CompetenceGroup** anhand von ausgewählten Referenzbeispielen unter Berücksichtigung der neuen gesetzlichen Anforderungen. Zudem gaben sie einen tiefen Einblick über die weltweiten Cloud-Anbieter, die für Unternehmen in der GV stärker an Bedeutung gewinnen.

Die vier Partner der Vertriebskooperation **CompetenceGroup** sind Familienunternehmen zwischen 15 und 60 Mitarbeitern. Das Kern-Portfolio umfasst die Warenwirtschaft „**MBS5**“, die Online-Menüplanung „**MBS5online**“, das Menüwunscherfassungssystem „**SANALOGIC7**“, die Raumbuchungs- und Konferenzmanagement-Software „**EVENT-IS**“ sowie das bargeldlose Zahlungssystem „**MAXXsystem**“. Der Vorteil für die Kunden: Die Eingabe der Stammdaten aus Rezepturverwaltung, Speiseplanung, Einkauf, Produktion und Nachkalkulation in die zentrale IT-Datenbasis erfolgt nur einmal. Damit sind die Daten in jedem der angeschlossenen Systeme sofort verfügbar. Der Nutzwert für die Kunden liegt neben einer zentralen IT-Datenbasis im Daten- und Projektmanagement. In Kundenprojekten übernimmt jeweils ein Partner der CompetenceGroup („one face to the customer“) die Koordination für die erfolgreiche Einführung der IT-Lösung bei den Kunden.

Die Aufgaben und Termine werden von einer Hand im Rahmen der Einführung der IT-Lösungen koordiniert. „Es ist uns ein wichtiges Anliegen, gemeinsam mit dem Kunden eine Projekt- und Prozessplanung zu erstellen, die ein Ansprechpartner begleitet. Unser Credo **„One face to the customer“** hat sich in der Vergangenheit als erfolgreich bewährt, obwohl die Anforderungen der Kunden höchst unterschiedlich sind. Einige Kunden beginnen ihr Kassensystem zu modernisieren, andere wünschen zunächst ein komfortables Menüplanungssystem bevor Änderungen am Kassensystem vorgenommen werden. Erfolgsentscheidend bei jeder Systemeinführung sei eine saubere und zentrale Eingabe und Pflege der Stammdaten in die zentrale Datenbank, auf die die Anwender zugreifen können, erläuterte Andreas Essing, Prokurist und Vertriebsleiter MBS5 bei der Herrlich&Ramuschkat GmbH. Seien die Daten einmal im System, ist die Basis für jede neue Anwendungen gelegt, erklärte Essing den Teilnehmern des CompetenceDay. „So werden innerhalb der CompetenceGroup- Systeme keine Schnittstellen benötigt“, nannte Essing, Prokurist und Vertriebsleiter **MBS5** bei der **Herrlich&Ramuschkat GmbH**, die Vorteile der Vertriebskooperation. Eine der wichtigen Aufgaben bei der Einführung der unterschiedlichen Systeme sei die Rezepturen-Erfassung. „Wir haben Dienstleister an der Hand, mit denen wir seit Jahren zuverlässig zusammenarbeiten, die die Eingabe der Rezepturen prozessbegleitend vornehmen“, schilderte Essing.

**Moderne Bezahlungssysteme in der Gemeinschaftsverpflegung** müssen die Anforderungen an die neuen steuerliche Gesetzgebung zwingend erfüllen. Burghard Genter, Geschäftsführer der **contidata Datensysteme GmbH** mit Hauptsitz in Dortmund, präsentierte den Teilnehmern die neuen Entwicklungen im Bereich der bargeldlosen Systeme für die Business- und Betriebsgastronomie. „Wir gehören zu den Pionieren im Bereich der bargeldlosen Zahlungssysteme, der Entwicklung sowie Herstellung von Systemen für die Datenerkennung mittels berührungsloser Datenträger“, begann Genter seinen Vortrag. Zu den Produkten, die bei 30 bis 40 der Top 100 Dax-Unternehmen im Einsatz sind, gehören die Systeme **MAXXplan** und **MAXXcash**, die mit Hybridlesern ausgestattet sind, so dass die unterschiedlichen berührungslosen Chipkarten wie Mifare classic, Mifare DESfire, Legic prime, Legic Advant verarbeitet werden können. Das **MAXXGuest-System** bietet den externen Gästen die komplette bargeldlose Abrechnung. Hierbei handelt es sich um ein **„Self-Service-Terminal“** für den

Kartenkauf, die Kartenaufwertung und die Kartenrücknahme mit Auszahlungsfunktion. Die Gäste haben die Möglichkeit, ihre Karte mit EC- oder Kreditkarte sowie weiteren gängigen digitalen Bezahlösungen etwa Paypal aufzuladen. Der Restbetrag kann auf Wunsch auf das Girokonto gebucht werden oder in Bargeld ausgezahlt werden. Die bevorzugten Zahlungsarten sind EC-Karte, GiroGo, MasterCard, American Express und bei den jungen Gästen vor allem Paypal. Die externen Gäste können selbstverständlich ihre Gästekarte auch weiterhin einsetzen. „Die Internationalisierung bei unseren Kunden bedeutet, dass die ausländischen Mitarbeiter ihre Kreditkarte einsetzen möchten. „Diesen Weg gehen wir mit, die individuellen Bezahlwünsche erfüllen unsere Systeme“, sagte Genter. Der Kreislauf kann komplett bargeldlos abgewickelt werden. Als weitere Funktion bietet **MAXXguest** den „**Menü-Vorbesteller**“, den die Gäste am Aufwerter nutzen können.

Unter den stationären Geräten ist der Klassiker die Kompaktkasse mit PC-Integration und entsprechend großem Display. Für den Gast hat es den Vorteil, dass er mit Blick auf das Display die komplette Kostenkontrolle über den Einkauf seiner Menüs, Getränke und anderer Speisen hat. Ein ausgedruckter Papier-Bon wird von den Gästen dann nicht mehr gewünscht. Ebenfalls ist die elektronische Übermittlung des Abrechnungsbelegs via QR-Code auf dem Smartphone möglich.

Eine simple Menüführung gehört zu den weiteren wichtigen Entwicklungen unter den Bezahlösungen, um ausländischen Fachkräften, die wenig Deutsch sprechen, das „Kassieren“ so komfortabel wie möglich zu gestalten. Die Anwendung erfolgt über Symbole und bietet damit eine intuitive Menüführung. Die Anlernzeit ist gering und der Durchlauf der Essensteilnehmer pro Minute hoch. Zum Vergleich: Bei der bargeldlosen Bezahlung werden 14 bis 16 Essensteilnehmer pro Minute abgewickelt. Nur zwei bis drei Essensteilnehmer pro Minute erreicht der Kassenplatz demgegenüber, wenn die Bezahlung mit Bargeld erfolgt.

Genter stellte zum Abschluss seines Vortrages die webbasierte multifunktionale Lösung „**MAXXvend**“ für die Integration in sämtlichen gängigen Verpflegungsautomaten zur Anzeige von Transaktionen und Preisen vor. In wenigen Sekunden kann das Gerät mit Touch-Funktion und –„Plug and Play“ im Automat ausgetauscht werden. Ein Öffnen der Automatentür entfällt. Der Programmieraufwand für den Operator entfällt ebenfalls, da das Gerät mit dem Intranet

verbunden ist. „Einige unsere Kunden nutzen **MAXXvend** auch als Wegeleitsystem mit Hinweis auf Aktionsstände, damit der Gast sich leichter zurechtfindet“, erwähnte Genter.

Die Managementsoftware **MAXXplan** bietet ein umfangreiches Reporting-Tool zur Auswertung der betriebsrelevanten Kennzahlen unter Einhaltung der Revisionsicherheit. „Das Finanzamt favorisiert eine GDPdU/GoDB-Zertifizierung“, betonte der contidata-Geschäftsführer. „Mit unseren Systemen und Lösungen können die Kunden zuverlässig alle relevanten Kassen- und Umsatzdaten verwalten und gesetzeskonform für die Finanzbehörden konvertieren.“ Die kundeninterne IT muss dafür sorgen, dass die Daten 10 Jahre abrufbar sind. „Wir nehmen diesen Aufwand unseren Kunden ab, indem unsere Systeme die Umsätze und Informationen von jedem Gerät in eine Cloud speichern. Wir versprechen unseren Kunden, dass wir ihre Daten wie vom Gesetzgeber gefordert, 10 Jahre vorhalten, so dass sie sich um die Vollständigkeit der einzelnen Transaktionen nicht kümmern müssen, damit keine Datenredundanz entsteht“, zählte Genter die Vorteile auf. Ebenfalls starker Nachfrage erfreue sich die webbasierte Anwendung **„MAXXapp“** für die mobile Nutzung von **MAXXorder** für Smartphone und Tablet-PC. Die mobile Lösung MAXXapp bietet den Gästen die Anzeige des Menüangebots, der Preise und die Möglichkeit der Menüvorbereitung.

**Über Schlanke Bestellsysteme in der Gemeinschaftsverpflegung** im Katholischen Marien-Krankenhaus referierte Karen Walter, Servicedirektion im Katholischen Marien-Krankenhaus gGmbH. Das Marien-Krankenhaus ist das größte konfessionelle Krankenhaus Hamburgs mit rund 100.000 Patienten jährlich.

Das Abendessen wurde vor der Neustrukturierung der Verpflegung „geboostert“, aufwendig kalt gehalten, bevor es die Patienten auf den Stationen erreicht. Die Tablettierung am Band erfolgte morgens, mittags und abends. Die Vorbestellungen der Speisen und Menüs der Patienten musste dazu bereits am Vortag abgefragt werden. Es gab einen hohen Verwurf von Essen, bedingt auch dadurch, dass bestimmte Patientengruppen nüchtern sein mussten. Die Folge war, dass der Waren- und Personaleinsatz höher war als es die Anzahl der zu versorgenden Patienten erfordert hat. Es wurde in der Regel mehr ausgegeben und verteilt als verzehrt. Ein hoher Anteil an geriatrischen Patienten erfordert zudem eine hohe Flexibilität bei der Versorgung. Eine

Menübestellung am Vortrag wird dieser Patientengruppe nicht gerecht. Es gab zudem auch zahlreiche Beschwerden unter den Patienten.

Durch eine Umstellung der Verpflegung hat das Krankenhaus eine erste Reduzierung der Kosten erzielt. Der stärkere Fokus des Krankenhauses auf Patienten mit Wahlleistungen war der Anlass für die Umstellung auf Buffetwagen beim Frühstück und Abendessen. Patienten mit Wahlleistungstarif im Bereich Verpflegung erhalten eine andere Versorgung als Regelleistungspatienten. Dafür hat das Krankenhaus neue Fachkräfte, ausschließlich als Serviceassistenten, eingestellt. Die Umstellung der 25 Stationen begann 2011. Die zusammenfassende Stationsbestellung einmal täglich ohne Vorbestellung reduzierte den Organisationsaufwand erheblich. Ein wesentlicher Vorteil für die medizinische Versorgung ist, dass die Pfleger von Tätigkeiten entlastet werden, die die Verpflegung betreffen.

Ein weiterer Vorteil ist, dass weniger Abfall entsteht, wenn die Patienten ihr Essen selbst zusammenstellen. Mit der Umstellung auf Buffetwagen konnte die Patientenzufriedenheit beim Frühstück und Abendessen gesteigert werden, noch verbesserungsbedürftig sei die Patientenzufriedenheit beim Mittagessen, meinte Walter.

Ebenfalls setzen die gesetzlichen EU-Anforderungen die Betriebe in der Gemeinschaftsverpflegung unter Druck, neue Kühltechniken ab 2018 anzuwenden. Das Krankenhaus entschied sich für eine Umstellung auf High Convenience mit Unterstützung eines externen Lieferanten. Die hauseigene Küche wird zu einer Verteilküche mit angebundener Cafeteria auf einer Ebene umgebaut. „Convenience-Verpflegung beschleunigt die Prozesse besser als konventionelle Küche, auch entfallen die schwierige Suche nach Nachwuchsköchen und Wunschen von Palliativpatienten kann stärker als bisher berücksichtigt werden“, begründete Walter die Entscheidung.

Seit 01.09.2016 kooperiert das Krankenhaus mit dem niederländischen Anbieter Huuskes. Der Speiseplan umfasst Menüs à la carte mit insgesamt 21 Wahl- Menüs (+11 Menüs WL). Die Ausgabe der Wahlleistungs-Menüs erfolgt wie beim Frühstück und Abendessen durch geschulte Serviceassistenten. Die Vorteile sind eine größere Auswahl für Patienten, eine kontrollierte Qualität durch die Küchenleitung, eine genaue Kalibrierung bei der Ausgabe (Warencontrolling) sowie eine höhere Sicherheit im Bereich HACCP. Sonderkostformen sind ebenfalls abbildbar. Mit der Prozessumstellung einher folgte auch ein Wechsel des Menübestellsystems von

Orgacard auf die Softwarelösung „**Sanalogic7**“, das Rezepturverwaltung, Speiseplanung, Produktionsplanung, Artikelverwaltung umfasst. „Das System bietet uns die gewünschte Flexibilität, der Preis ist akzeptabel und bei **Sanalogic** habe ich keine Folgekosten für neue Versionen und Updates“, nannte Walter die Vorteile des Systems von dem CompetenceGroup-Partner Sanalogic. Ebenfalls begeistert zeigte sich Walter von der klaren Symbolcard-Arbeitsanweisung für die Speisenportionierung am Verteilband: 'Du bist Farbe! - Tue Zahl!' aus dem Hause Sanalogic. Dieser Prozess bei der Speisenverteilung ermöglicht eine sichere, schnelle und vor allem stressfreie Menüzusammenstellung in der Küche. Es spielt keine Rolle ob Menüwahl, Komponentenwahl oder individuelles Diätmenü - jedes zu portionierende Menü wird nach denselben einfachen Anweisungen 'komponiert'. Ein unschätzbare Vorteil für die internationalen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen am Verteilband, die oftmals nur wenig Deutsch sprechen. Ein Vorteil auch für den Küchenchef - jeder seiner Mitarbeiter kann jederzeit an jedem beliebigen Verteilbandposten eingesetzt werden.

**Andreas Essing von der Herrlich & Ramuschkat GmbH**, gab den Teilnehmer einen Einblick in die Methoden der Softwareentwicklung für das Verpflegungsmanagement. 1990 als Beratungsunternehmen in Hannover gegründet, ist die Herrlich & Ramuschkat GmbH heute ein internationaler Softwarehersteller und Dienstleister. Das von den Gründern geführte Unternehmen bedient mit dem Management- und Bestellsystem **MBS5** die europäische Cateringbranche und mit der tecRacer GmbH und Co. KG internationale Konzerne im Bereich der Web Entwicklung und Cloud Dienstleistung. Mit 65 Mitarbeitern und acht selbstorganisierten Teams bedienen sich die Unternehmen der agilen Management-Methoden. Das technologische Herz sei „tecRacer“ - als Technologiefirma 2006 aus H&R ausgegründet und mit 450 Kunden und 1500 Projekten im Focus Spezial „Wachstumschampions 2016“ mit Platz 42 ausgezeichnet. Dies bedeutet, dass für die Projekte neue Teams gebildet werden und der Kunde stark in die Entwicklung und in die Teams eingebunden wird. MBS5 nutzen einer Auswertung zufolge 5 der Top 10 europäischen Caterer, unter den größten Schul-Caterer setzen 4 der Top 8 Anbieter **MBS5** ein. Die Anwenderzahl bei **MBS5** und **MBS5online** konnte das Unternehmen 2015 um 15 Prozent im Bereich Care, Business, Education, Catering steigern.

Essing erläuterte den Teilnehmern die wichtigsten Eigenschaften des Warenwirtschaftssystems MBS5, das auch als Datendrehscheibe für die CompetenceGroup dient, weil es sämtliche Artikel, Preise, Lieferanten, Rezepturen, Nährwerte, Zusatzstoffe und Allergene verwaltet.

Das tecRacer Team „Rocket“ entwickelte ein komplett neues Internetbestellsystem für das Schulcatering mit 40 000 Kunden in 200 Einrichtungen nach der agilen Entwicklungsmethode. Die agile Methode bedeutet für den Kunden, dass er kein Pflichtenheft erhält, sondern die Entwicklung auf Basis von „User-Stories“, die die Softwareanforderung in zwei Sätzen beschreibt. In 14-tägigen Sprints kann der Kunde die Ergebnisse freigeben und mitplanen, welche Anforderung in den nächsten 14 Tagen entwickelt werden soll. Der direkte Draht zu den Entwicklern und das Wissen des Verantwortlichen über den Entwicklungsstand nennt Essing als Vorteil. Der Kunde legt Wert auf Zwischenergebnisse für das Reporting an die Geschäftsführung. „Entscheidend für den Erfolg der Zusammenarbeit ist, dass Kunde und Entwickler sich treffen und bewerten, was gut gelaufen ist und was nicht“, erläuterte Essing. Auch die Anforderungen des Kunden werden stets erneut abgefragt. Da kein Pflichtenheft vorliegt, können Änderungen unmittelbar einfließen.

**Als Trend manifestiert sich das Outsourcing der technischen Infrastruktur** „Die letzten Projekte, die wir durchgeführt haben, waren Cloud-Projekte, sagte Essing. Für das Unternehmen Vivanti hat die Herrlich&Ramuschat GmbH die Warenwirtschaft **MBS5** innerhalb kürzester Zeit eingeführt. Eine Herausforderung war die Dateneingabe. Die Installation von MBS5 in der Cloud ermöglichte es, dass die Datenerfassung dezentral von best4bps durchgeführt wurde. In enger Abstimmung mit Vivanti wurden die Rezepturen eingepflegt. Die Basis bildeten die von Transgourmet elektronisch bereitgestellten Artikeldaten, die bereits die Nährwerte, Zusatzstoffe, Allergene und kundenindividuelle Preise beinhalten. Die besondere Herausforderung in dem Projekt Vivanti lag in der kurzfristigen Einführung innerhalb von zwei Monaten und der Anbindung externer Systeme. Hier fungiert MBS5 wieder als Datendrehscheibe. Die in MBS5 gepflegten Speisepläne mit den LMIV relevanten Daten werden an die von Qnips erstellte Vivanti App und den Displays im Betriebsrestaurant übergeben und im individuellen Kundendesign angezeigt. Die in **MBS5** kalkulierten Verkaufsartikel und Menüs werden über die Kassensortimente an das Kassensystem übergeben und dort für die jeweiligen

Verkaufsstellen bereitgestellt. Mit **MBS5** sind so die unterschiedlichen Daten schnell und komfortabel auf allen Devices sofort verfügbar.

**Sven Ramuschkat, Mitgründer der Herrlich & Ramuschkat GmbH** und verantwortlich für die Cloud-Beratung bei der **tecRacer GmbH & Co. KG**, ist spezialisiert auf die Einführung von Cloud-Lösungen von Amazon Web Services, einem Tochterunternehmen von Amazon. Hintergrund ist, dass tecRacer auf Initiative von Sven Ramuschkat seit 2011 Amazon Web Services Partner ist. Als erster deutscher AWS-Partner wurde **tecRacer** 2014 mit der Managed Service Provider-Kompetenz ausgezeichnet, seit 2015 ist tecRacer der einzige deutsche Premier Partner von Amazon Web Services. Weltweit hat Amazon nur 25 Premier Partner ausgezeichnet.

Amazon Web Services ist mit derzeit 10 Milliarden Dollar Jahresumsatz der weltweit führende Cloud-Anbieter, gefolgt von Microsoft und Google. Diese Unternehmen beschäftigen mehr als 10 000 Entwickler, die die Cloud täglich weiterentwickeln. Die Nachfrage nach Cloud-Lösungen werde steigen, ist Ramuschkat überzeugt. Die komplette IT-Infrastruktur von Unternehmen mit Servern, Switches, Routern, Datensicherungsgeräten, Firewalls u.a. werde in den nächsten 10 Jahren in die Cloud verschoben, prognostizierte Ramuschkat. Die Vorteile seien offensichtlich:

Ein unternehmenseigenes Rechenzentrum mit Servern ist dann nicht mehr notwendig. In der Cloud kann alles und auf den eigenen Bedarf per Mausklick aus dem Amazon-Baukasten individuell bestellt und sofort genutzt werden. Die Investitionskosten sind gering – Unternehmen zahlen pro Stunde nur für die Rechenleistung und die Server, die sie tatsächlich nutzen. Die Unternehmen werden damit flexibler und agiler, weil sie ihre IT-Infrastruktur eigenständig zusammenstellen können. Als Beispiel nannte Ramuschkat eine Marketingkampagne von Klosterfrau, die eine Youtube-Kampagne mit hoher Reichweite und hoher Kontaktfrequenz umgesetzt und dafür ausreichend Daten-Speicherplatz bei Amazon Web Services bestellt hat. Der Kunde bestimmt auch, in welchen „Regionen“ (z.B. nur in Deutschland) der Welt die Daten gespeichert und gesichert werden sollen. Cloud-Lösungen lassen sich im Hinblick auf Datensicherheit und Datenschutz mindestens ebenso gut absichern wie unternehmenseigene Server und Rechenzentren. Amazon erfüllt alle europäischen Richtlinien zum Datenschutz. Sämtliche Festplatten können verschlüsselt werden. Das wäre hierzulande



kaum möglich, sagte Ramuschkat. Ein Vorurteil sei, dass Cloud-Betreiber nicht umweltfreundlich seien. Das sei so nicht richtig, mahnte der IT-Experte. Amazon investiere nachweislich viel in die CO2-Reduktion. Auch die Preisstruktur erweise sich als sehr kundenfreundlich. Bisher gab es nur Preissenkungen, insgesamt 49 seit 2006. Je mehr Kunden, je mehr Rechenzentren Amazon baut, desto günstiger werde die Dienstleistung. So sei der Preis des Amazon-Cloudspeicherdienstes S3 im Mai 2015 von 9 Cent pro Gigabyte pro Monat auf 3 Cent reduziert worden, berichtete Ramuschkat. Ein Datenverlust ist kaum möglich, da die Amazon Rechenzentren unabhängig voneinander gesichert und mit unterschiedlichen Stromquellen und mehreren Internetanbindungen versorgt werden. Jedwede Consolen, API und Command-Line, Firewall-Änderungen werden protokolliert. Der Abruf einer Datendokumentation sei selbstverständlich. Als Referenzbeispiel nannte Sven Ramuschkat die Berliner Philharmoniker, die ihre Konzerte als Videoabruf in HD-Qualität für ihre internationale Zielgruppe zur Verfügung stellt und dafür eine Cloud-Lösung von Amazon Web Services favorisierte, die von tecRacer betreut wird.

**Enrico Bertoncello, Geschäftsführer der Integral Management Systeme oHG**, informierte über die Kundenanforderungen beim Veranstaltungs- und Konferenzmanagement. Das Unternehmen bietet mit dem Kernprodukt „**EVENT-IS**“ eine Portallösung, die sowohl die Funktionen Raumreservierung, Cateringservice, Gästebewirtung, Veranstaltungsmanagement, die Besucherverwaltung sowie Werksbesichtigung umfasst. **Event-IS** kann auch an digitale Wegeleitsysteme angebunden werden. Alle **EVENT-IS-Produkte** sind in sich verzahnt und können individuell erweitert werden. Mit einem System können Unternehmen Kundenveranstaltungen wie Meetings, Mitarbeiterversammlungen, Bilanzpressekonferenz und private Events, die Mitarbeiter auf eigene Rechnung buchen, komfortabel abwickeln. Die Buchungen erfolgen online im Intranet oder über das **Event-IS Outlook Plug-In**. „Die Raumverfügbarkeit kann dezentral nach Abteilungen gesteuert werden. Etwa Vorstandsräume sind nur für bestimmte Sekretariate sichtbar und buchbar“, nannte Bertoncello als Beispiel. Sämtliche individuellen Anforderungen der Unternehmen bilde die Konferenzmanagement-Lösung **EVENT-IS** ab, betonte Bertoncello. Unternehmen mit Werksbesichtigungen etwa wünschen Funktionen zur Buchung von logistischen Dienstleistungen wie einen Shuttle Service. Auch die Anforderungen an eine detaillierte und transparente Angebotserstellung für die

Veranstaltungen steigen. Bilder von den Räumen und der Bestuhlung sind erwünscht, ebenso eine Anfahrsbeschreibung.

„Die Spielregeln haben sich verändert, infolge der Zunahme an externe Dienstleistungen“, erläuterte Bertoncello. Das bedeutet, dass der Dienstleister nur den Zugriff auf die Daten erhalten soll, die er tatsächlich braucht, um den Auftrag zu erfüllen. Die Compliance muss erfüllt sein. Bei jedem Projekt sollten die Rückverfolgbarkeit des Bestellers und die Genehmigung sichtbar sein. „Das Transparenzgebot über die Veranstaltungsart mit internen oder externen Teilnehmern und der Bewirtungsauswahl resultiert auch aus der verschärften Steuerprüfung“, ergänzte Bertoncello. Das „**EVENT-IS Cockpit**“ wurde in diesem Jahr neu entwickelt. Das Cockpit bietet verschiedene Auswertungen (Besucherverwaltung, Konferenzmanagement) sowie Statistikauswertung mit Filterfunktionen. Zur Auswahl stehen unterschiedliche Diagramm-Typen und Datenexport-Optionen (Excel, PDF). Wir wollen bei der Auswertung noch feiner und flexibler werden, die Technologie stehe dafür zur Verfügung“, betonte Bertoncello. „Unser Ziel ist es, ein schlankes Tool bereitzustellen, das die relevanten Kennzahlen in der gewünschten Darstellung auf einen Blick zur Verfügung stellt.“

Neuerungen seien auch bei der Lösung „**Digital Signage**“ umgesetzt worden, die stärker als Business Plattform genutzt werde, sagt Bertoncello. Die Gästebegrüßung, das Wegeleitsystem, eine Raumbelungsanzeige seien bei verschiedenen Unternehmen erfolgreich im Einsatz. Eine hohe Nachfrage besteht nach erweiterten Digital Signage-Funktionen, mit denen Gäste „Ad-hoc“ am Raumdisplay Räume buchen können. Weitere Funktionen wie der direkte Abruf von Veranstaltungshinweisen, die Bahn- und Flughafenauskunft sowie der Taxi-Direktruf oder auch Cateringbestellungen sind möglich. Mit der Funktion „Check-in/Check-out“ am digitalen Raumdisplay hat der Besteller die Raumreservierung bis 15 Minuten nach Veranstaltungsbeginn als „belegt“ zu registrieren. „So steuern die Unternehmen ihre Mitarbeiter, die Räume rechtzeitig zu stornieren“, erläuterte Bertoncello. Wenn der Check-in nicht erfolgt, wird der Raum wieder freigegeben. Zum Abschluss seines Vortrages präsentierte Bertoncello das neue **EVENT-IS 3.0**. „Wir haben ein komplett neues Webdesign mit bewährten Funktionen und neuen Technologien kombiniert. Die Software wirke wesentlich aufgeräumter. „Ein wichtiges Ziel bei der Weiterentwicklung war, das Catering-Sortiment attraktiver für den

Verkauf abzubilden. Das ist uns gelungen. Das Kundenfeedback war durchweg positiv“, resümierte Bertoncello.

### **Über die CompetenceGroup:**

Die CompetenceGroup ist eine strategische Allianz aus vier IT-Lösungsanbietern für Betriebe in der Gemeinschaftsverpflegung im Bereich Care, Business, Education. Dazu zählen die Herrlich & Ramuschkat GmbH, Hannover, contidata Datensysteme GmbH, Dortmund, Integral Management Systeme OHG, Köln und die SANALOGIC Gemeinschaftsverpflegungs-Logistik GmbH mit Sitz in Völs/Österreich und Nieder-Olm bei Mainz. Das Portfolio der vier Partner umfasst Warenwirtschaft, bargeldlose Zahlungssysteme, Raumreservierung-/Konferenzmanagementsysteme sowie Menüwahl- und Speisenverteilssysteme.

Weitere Informationen unter [www.competencegroup.de](http://www.competencegroup.de)

Kontakt: sales (at) competencegroup (dot) de

Presseansprechpartner:

### **Foesken Medien**

Sandra Fösken

Fon +49 (0) 151 17 23 84 86

E-Mail: sf (at) sandrafoesken (dot) de

[www.foesken-medien.de](http://www.foesken-medien.de)